MASTER THE MARKET WITH CONFIDENCE, DISCIPLINE AND A WINNING ATTITUDE

TRADING IN THE ZONE

MARK DOUGLAS

AUTHOR OF *The Disciplined Trader*

Foreword by Thom Hartle

..

TRADING EN LA ZONA

DOMINAR EL MERCADO CON CONFIANZA, DISCIPLINA Y ACTITUD GANADORA

MARK DOUGLAS

Prólogo de Thorn Hartle

Índice

Capitulo 8

Capitulo 9

Capitulo 10

Capitulo 11

PRÓLOGO

El gran mercado alcista de las acciones bursátiles ha llevado igualmente a un gran mercado alcista en el número de libros publicados sobre el tema de cómo hacer dinero en el trading de los mercados financieros. Muchas ideas abundan, algunos buenos, otros no, algunos más originales, algunos simplemente una recopilación de obras anteriores. Ocasionalmente, aunque, un escritor se presenta con algo que realmente que lo diferencie de los demás, algo especial. Uno de esos escritores es Mark Douglas.

Mark Douglas, en Tading en la zona, ha escrito un libro que es la acumulación de años de experiencia y de investigación -el trabajo de toda una vida- y para aquellos que ven el trading como una profesión, él ha elaborado una joya.

Trading en la zona es una mirada en profundidad de los desafíos que enfrentamos cuando tomamos el desafío del trading. Para el novato, el único desafío surge en encontrar una forma de ganar dinero. Una vez que el novato aprende los trucos, opiniones de corredores, y otras formas de justificar la compra o la venta que no funcionan en el tiempo, entonces descubre que tiene que desarrollar una estrategia trading fiable o comprarse una. Después de eso, el trading debería ser fácil, verdad? Todo lo que tiene que hacer es seguir las reglas, y el dinero caerá en sus manos.

Por ahora, si no antes, los novatos descubren que el trading puede convertirse en uno de las más frustrantes experiencias que nunca se han enfrentado. Esta experiencia, con frecuencia, se repite estadísticamente que el 95 por ciento de todos los futuros traders pierden su dinero en el primer año de trading. Los traders de acciones generalmente experimentan los mismos resultados, por lo que los expertos siempre apuntan al hecho de que la mayoría de los traders de acciones no mantienen una simple inversión de comprar y mantener.

Entonces, ¿por qué la mayoría de las personas que son super exitosos en sus ocupaciones, pero fallan tan tristemente como traders? Son exitosos los traders natos y los no natos? Mark Douglas dice que no. ¿Qué cosa es necesario, dice él, para que el individuo adquiera la mentalidad de trader. Suena fácil, pero el hecho es que esta mentalidad es muy desconocido o raro en comparación con la forma en que nuestras experiencias de vida nos enseñan a pensar o ver el mundo.

Ese 95 por ciento de la tasa de fracaso tiene sentido si se tiene en cuenta que la mayoría de nosotros experimentamos en la vida, usando las habilidades aprendidas a medida que crecemos. Cuando se trata de trading, sin embargo, resulta que las habilidades que aprendemos para obtener altas calificaciones en la escuela, para avanzar en nuestra carrera, y para crear relaciones con otras personas, las habilidades que nos enseñaron que debemos llevar con nosotros a través de la vida, resultan ser inadecuados para el trading. Los traders, vemos que debemos aprender a pensar en términos de probabilidades y de renunciar a todas las habilidades que hemos adquirido para lograr en casi todos los otros aspectos de nuestras vidas. En Trading en la Zona, Mark Douglas nos enseña cómo hacerlo.

Él ha puesto en nuestras manos un libro muy valioso. Sus fuentes son sus propias experiencias personales como trader, un entrenador de traders en Chicago, autor, y profesor y conferencista en su campo de la psicología de trading.

Mi recomendación? Disfruta del Trading en la Zona y, al hacerlo, desarrollarás la mentalidad de trader.

TOM HARTLE

PREFACIO

El objetivo de cualquier trader para lograr ganancias de forma consistente, aunque pocos son los que hacen ganancias consistentes como traders. ¿Cómo se explica que solo un reducido porcentaje de los traders tienen éxito consistente? Para mí, el factor determinante es el psicológico -los ganadores consistentes piensan diferente de todos los demás-.

Yo empecé en el trading en 1978. En ese momento, yo estaba administrando una agencia de seguro contra accidentes en los suburbios de Detroit, Michigan. Tuve una carrera muy exitosa y pensé que podría transferir fácilmente ese éxito al trading. Lamentablemente, ese no fue el caso. En 1981, yo estaba completamente disgustado con mi incapacidad para operar eficazmente mientras tenia otro trabajo, así que me fui a Chicago y conseguí un trabajo como corredor en Merrill Lynch en el Chicago Board of Trade. ¿Cómo lo hice? Bueno, en esos nueve meses de estar en Chicago, había perdido casi todo lo que poseía. Mis pérdidas son el resultado de mis actividades de trading y de mi exorbitante estilo de vida, lo que me obligaba a hacer un montón de dinero como trader, para poder solventar todo eso.

A partir de estas primeras experiencias como trader, aprendí muchísimas cosas acerca de mí, y sobre el papel de la psicología en el trading. Como resultado de ello, en 1982, empecé a trabajar en mi primer libro, El Trader Disciplinado: Desarrollando Actitudes Ganadoras. Cuando empecé este proyecto no tenía ni idea de lo difícil que era escribir un libro o explicar algo que he entendido por mí mismo de una manera, pero que necesita el modo de comunicarlo, del tal forma que pudiera ser útiles para otras personas. Pensé que iba a tomarme entre seis y nueve meses para realizar el trabajo. Me tomó siete años y medio y finalmente fue publicado por Prentice Hall en 1990.

En 1983, dejé Merrill Lynch para iniciar una empresa de consultoría, con el nombre de Trading Behavior Dynamics (Comportamiento de Trading Dinámico), donde actualmente desarrollo y llevo a cabo seminarios sobre psicología de trading y entrenamiento para traders. He hecho innumerables presentaciones para empresas de trading, empresas de custodia, casas de corretaje, bancos, conferencias de inversión en todo el mundo. He trabajado a nivel personal, uno a uno, con prácticamente todo tipo de traders en este negocio, incluyendo entre algunos de los grandes traders de piso, grandes especuladores de fondos de cobertura, especialistas de opciones, y CTAS, así como a los neófitos.

Desde esta obra escrita, he pasado los últimos diecisiete años analizando detenidamente la dinámica psicológica detrás del trading, de tal manera que pudiera desarrollar métodos efectivos para la enseñanza de los principios del éxito. Lo que he descubierto es que, en el nivel más fundamental, hay un problema con la manera en que pensamos. Hay algo inherente en la forma en nuestras mentes funcionan, que no encaja muy bien con las características mostradas por los mercados.

Los traders que tienen confianza en sus propias operaciones, que confían en sí mismos para hacer lo que hay que hacer sin la menor duda, son los que se convierten en exitosos. Ellos no temen a la conducta errática del mercado. Ellos aprenden a concentrarse en la información que les ayuda a descubrir las oportunidades parao obtener ganancias, en lugar de centrarse en la información que refuerza sus temores.

Si bien esto puede parecer complicado, todo se reduce en aprender a creer que: (1) no necesita saber qué va a suceder a futuro para ganar dinero, (2) cualquier cosa puede suceder, y (3), cada momento es único, en el sentido de cada ventaja y resultado es verdaderamente una experiencia única. La operación puede resultar bien o no. En todo caso, espere que la próxima oportunidad aparezca y, vaya a través del proceso una y otra vez. Con este método usted aprenderá de una manera metódica, de una manera no aleatoria de lo que es y lo que no es. Y, algo muy importante, que usted debe desarrollar un sentido de autoconfianza, para que no le dañe en un entorno que el mercado tiene ilimitadas cualidades.

La mayoría de los traders no creen que sus problemas de trading es el resultado de la forma en que piensan acerca del trading, más específicamente, la manera en que cómo están pensando al mismo tiempo que están operando. En mi primer libro, El Trader Disciplinado, que identificó los problemas que enfrenta el trader desde una perspectiva mental, para luego desarrollar una estructura filosófica para la comprensión de la naturaleza de estos problemas y por qué existen. Yo tenía cinco grandes objetivos en mente al escribir Trading en la Zona:

- Para demostrar que el trader, que mientras más o mejor análisis de mercado haga, igual o casi nada será la solución a sus dificultades de trading o de la falta de resultados consistentes.
- Para convencer al trader que es su actitud y "estado de ánimo" que determinan sus resultados.
- Para proporcionar al trader las creencias y actitudes que son necesarios para construir una mentalidad de ganador, lo que significa aprender a pensar en términos de probabilidades.
- Para encarar a los numerosos conflictos, contradicciones y paradojas en el pensamiento, que el trader típico asume que él ya sabe pensar en términos probabilidades, cuando en realidad no es.
- Para guiar al trader a través de un proceso que integra la estrategia de este pensamiento a su estado mental en un sistema funcional.

(Nota: Hasta hace poco, la mayoría de los traders eran hombres, pero reconozco que cada vez más mujeres se están uniendo a las filas. En un esfuerzo por evitar la confusión y la delicada frase, he utilizado el pronombre "él" a lo largo de este libro en la descripción de los traders. Esto ciertamente no refleja ningún sesgo de mi parte.)

En Trading en la Zona presenta un serio enfoque psicológico para convertirse en un ganador consistente en su trading. Yo no ofrezco un sistema de trading, estoy más interesado en mostrarle la manera de pensar que va a ser necesario para convertirse en un trader rentable. Supongo que usted ya tiene su propio sistema, su propia ventaja. Usted debe aprender a confiar en su ventaja. La ventaja significa que hay una mayor probabilidad de un resultado que otro. A mayor es su confianza, más fácil será para realizar sus operaciones. Este libro está diseñado para darle la visión y la comprensión que necesita acerca de usted y de la naturaleza del trading, para que realmente llegue a ser fácil, sencillo y libre de estrés como cuando esté mirando el mercado y pensando en hacerlo.

Con el fin de determinar que tan bien "piensa usted como trader", resuelva la siguiente Encuesta de Actitud. No hay respuestas correctas o incorrectas. Sus respuestas son una indicación de qué tan coherente es su actual estructura mental en la forma en que debe pensar, con el fin de sacar el mayor provecho de su trading.

MARK DOUGLAS

ENCUESTA DE ACTITUD

1. Para ganar dinero como trader debe saber lo que el mercado va a hacer.

   De acuerdo En desacuerdo

2. A veces me encuentro pensando que debe haber una forma de trading que no tenga una pérdida.

   De acuerdo En desacuerdo

3. Hacer dinero como trader es principalmente una cuestión de análisis.

   De acuerdo En desacuerdo

4. Las pérdidas son un componente inevitable del trading.

   De acuerdo En desacuerdo

5. Mi riesgo es siempre definido antes de entrar en una operación.

   De acuerdo En desacuerdo

6. En mi mente siempre hay una imagen asociada con la imagen de lo que el mercado puede hacer.

   De acuerdo En desacuerdo

7. Yo ni siquiera me molesto en entrar la próxima operación si no estoy seguro de que iba a ser una operación ganadora.

   De acuerdo En desacuerdo

8. Cuanto más aprende un trader acerca de los mercados y cómo se comportan, más fácil será para él realizar sus operaciones.

   De acuerdo En desacuerdo

9. Mi metodología me dice exactamente las condiciones del mercado, ya sea para entrar o salir de una operación.

   De acuerdo En desacuerdo

10. Incluso cuando tengo una clara señal para revertir mi posición, me parece muy difícil de hacer.

    De acuerdo En desacuerdo

11. He sostenido períodos constantes de éxito, pero a veces seguido de unas moderadas series de perdida en mi equidad.

    De acuerdo En desacuerdo

12. Cuando empecé en el trading, describiría que mi metodología de trading fue al azar, es decir, algunos éxitos de entre un montón de sufrimiento.

    De acuerdo En desacuerdo

13. A menudo tengo la sensación de que los mercados están contra mí personalmente.

    De acuerdo En desacuerdo

14. Por mucho que yo pueda tratar de "dejarlo pasar", me resulta muy difícil olvidarme de las heridas emocionales.

De acuerdo En desacuerdo

15. Tengo una filosofía de gestión de dinero que se basa en el principio de tomar siempre algunas ganancias que el mercado me permita.

De acuerdo En desacuerdo

16. El trabajo del trader es identificar patrones y comportamientos en los mercados que representen una oportunidad y, de ahí determinar el riesgo si estos patrones suceden igual como lo hicieron en el pasado.

De acuerdo En desacuerdo

17. A veces, simplemente no puedo evitar sentir que yo soy una víctima del mercado.

De acuerdo En desacuerdo

18. Cuando opero, suelo tratar de mantenerme enfocado en un periodo de tiempo.

De acuerdo En desacuerdo

19. Hacer trading exitosamente requiere un cierto grado de flexibilidad mental que está mucho más allá del alcance de la mayoría de la gente.

De acuerdo En desacuerdo

20. Hay veces que puedo sentir el flujo del mercado, sin embargo, suelo tener dificultades para aceptar estos sentimientos.

De acuerdo En desacuerdo

21. Hay muchas veces en que estoy en una operación rentable y sé que el movimiento es esencialmente alto, pero yo todavía no sé donde tomar mis beneficios.

De acuerdo En desacuerdo

22. No importa cuánto dinero haga en una operación, siento que rara vez estoy satisfecho y que pude haber hecho más.

De acuerdo En desacuerdo

23. Cuando realizo una operación, siento que tengo una actitud positiva. Anticipo todo el dinero que podría hacer de la operación de una manera positiva.

De acuerdo En desacuerdo

24. El componente más importante en un trader es la habilidad de acumular el dinero en el tiempo, que es creer en su propia consistencia.

De acuerdo En desacuerdo

25. Si se le concediera el deseo de poder adquirir una destreza como trader, en este momento, ¿Qué habilidad escogería usted?

26. A menudo paso noches sin dormir preocupándome por el mercado.

De acuerdo En desacuerdo

27. ¿Se usted siente obligado a hacer una operación, aunque tiene miedo de que puede ser que pierda?

    Sí No

28. A pesar de que no suceda muy a menudo, me gusta que mis operaciones sean perfectos. Cuando hago una operación perfecta, me siento tan bien que compensa todas las veces que no la hago.

    De acuerdo En desacuerdo

29. ¿Encuentra usted que su planificación de operaciones nunca se realiza, y realiza operaciones que nunca ha planeado?

    Sí No

30. Explique en pocas palabras por qué la mayoría de los traders no hacen dinero o no son capaces de mantenerlo cuando lo hacen.

Encuentre sus respuestas a medida que lea este libro. Cuando haya terminado el último capítulo ("Y piense igual que un trader"), tome de nuevo la Encuesta de Actitud que aparece en la contraportada. Puede ser que se sorprenda al ver cuánto difieren sus respuestas con las del primer momento.

RECONOCIMIENTOS

Quiero especialmente dar las gracias a todos los traders que compraron el manuscrito de la edición limitada de los primeros siete capítulos de este libro. Sus comentarios me dio la inspiración para agregar los cuatro capítulos adicionales.

A continuación, me gustaría dar las gracias a los colegas traders: Robert St. John, Greg Bieber, Larry Pesavento, y Ted Hearne por su amistad y las formas en que cada uno de ellos contribuyeron al desarrollo de este libro.

También quiero reconocer a mi amigo, Eileen Bruno, para la edición del manuscrito original; y, en Prentice Hall, a Schneid Ellen Coleman, Editor Asociado, por su profesionalismo y en ayudar a allanar el camino hacia la publicación, y Barry Richardson, el Editor de Desarrollo, por su ayuda en la configuración de la introducción. Su tiempo y su talento son muy apreciados.

CAPÍTULO 1

EL CAMINO HACIA EL EXITO:
¿ANALISIS FUNDAMENTAL, TECNICO O MENTAL?

LO PRIMERO: ANALISIS FUNDAMENTAL

¿Recuerda cuando el análisis fundamental se consideraba la única manera correcta de hacer trading? Cuando empecé con el trading en 1978, el análisis técnico era utilizado sólo por un puñado de traders, que eran considerados literalmente unos locos por el resto del mercado comunitario. Algo difícil de pensar ahora. No fue hace mucho tiempo cuando Wall Street y la mayoría de los principales fondos y las instituciones financieras pensaban que el análisis técnico era alguna forma de ritual místico.

Ahora, por supuesto, todo lo contrario es cierto. Casi todos los traders experimentados utilizar algún tipo de análisis técnico que les ayude a formular sus estrategias de trading. Con excepción de algunos pocos, aislados en la comunidad académica, los "puramente" analistas fundamentales, prácticamente se han extinguido. ¿Cuál es la causa de este dramático cambio de perspectiva?

Estoy seguro de que no es sorpresa para nadie que la respuesta a esta pregunta es muy simple: ¡Dinero! El problema con tomar decisiones de trading desde una perspectiva estrictamente fundamental es la inherente dificultad de hacer dinero utilizando constantemente este enfoque.

Para aquellos de ustedes que pueden no estar familiarizados con el análisis fundamental, permítanme explicarles. El análisis fundamental son los intentos de tomar en consideración todas las variables que podrían afectar el equilibrio relativo o desequilibrio entre la oferta y la posible demanda de cualquier commodity, existencias, productos básicos, o instrumento financiero. Al usar modelos matemáticos principalmente que le otorgan importancia a una variedad de factores como los tipos de interés, los balances, las pautas meteorológicas, y muchos otros, el analista fundamental proyecta lo que el precio debería hacer en algún momento en el futuro.

El problema con estos modelos es que rara vez o nunca, consideran un factor que se encuentra en otras variables como es el de los traders. La gente, al expresar sus creencias y expectativas sobre el futuro, hace mover los precios, independientemente de los modelos. El hecho de que un modelo lógico y razonable haga una proyección sobre la base de todas las variables no es de mucho valor si los traders que son los responsables de la mayor parte del volumen de operaciones no son conscientes del modelo o no creen en él.

De hecho, muchos traders, especialmente aquellos que trabajan en los pisos de intercambios de futuros, tienen la capacidad para mover los precios en forma muy dramática en una dirección u otra, y por lo general no tienen el más mínimo concepto fundamental sobre la oferta y la demanda ni los factores que supuestamente afectan a los precios. Además, en un momento dado, una gran parte de su trading se debe a una respuesta a factores emocionales que están completamente fuera de los parámetros del modelo fundamental. En otras palabras, los traders (es decir, quienes mueven los precios) no siempre actúan de manera racional.

Por ultimo, el analista fundamental es quien podría encontrar una predicción correcta acerca de lo que harán los precios en algún momento en el futuro, pero el comportamiento de los precios puede ser tan inestable que sería muy difícil, si no imposible, permanecer en la operación con el fin de alcanzar el objetivo.

EL PASO AL ANALISIS TECNICO

El análisis técnico ha existido durante todo el tiempo, ya que los mercados siempre han estado organizados en forma de intercambios. Pero la comunidad de trading no aceptó el análisis técnico como una herramienta viable para hacer dinero hasta finales del decenio de 1970 y

principios de 1980. El analista técnico sabía que conquistaría el mercado para que la comunidad de generaciones posteriores lo acogiera.

Un determinado número de traders participan en los mercados en un determinado día, semana o mes. Muchos de estos traders hacen el mismo tipo de cosas una y otra vez en su intento de hacer dinero. En otras palabras, los individuos desarrollan patrones de conducta, y un grupo de personas, interactuando entre sí en una forma coherente colectivamente, genera patrones de conducta. Estos patrones de conducta son observables y cuantificables, y se repiten con fiabilidad estadística.

El análisis técnico es un método que organiza este comportamiento colectivo en patrones identificables que pueden dar una indicación clara de cuándo existe una mayor probabilidad de que ocurra una cosa sobre otra. En cierto sentido, el análisis técnico le permite a usted entrar en la mente del mercado para anticipar lo más probable que pasará después, sobre la base del tipo de patrones de mercado generados en algún momento anterior.

Como un método para proyectar el futuro movimiento de precios, el análisis técnico ha resultado ser muy superior a un enfoque puramente fundamental. Mantiene al trader centrado en lo que el mercado está haciendo ahora en relación con lo que ha hecho en el pasado, en lugar de centrarse en lo que el mercado debería estar haciendo en base únicamente a lo que es lógico y razonable según lo que determine un modelo matemático. Por otra parte, el análisis fundamental crea lo que yo llamo una “brecha real" entre "lo que debería ser" y "lo que es". Esta brecha real hace muy difícil actuar, sobre predicciones a largo plazo que pueden ser difíciles de explotar, incluso si fueran correctas.

En contraste, el análisis técnico no sólo cierra esta brecha sino que también pone a disposición del trader un número prácticamente ilimitado de posibilidades para aprovechar. El enfoque técnico abre muchas más posibilidades, ya que identifica la forma en que se repiten los mismos patrones de conducta que se han producido en cada momento, periodo de tiempo, diario, semanal, anual, y cada vez se extienden en el tiempo. En otras palabras, con el análisis técnico el mercado se convierte en una interminable secuencia de oportunidades para enriquecerse.

EL PASO AL ANALISIS MENTAL

Si el análisis técnico funciona tan bien, ¿por qué más y más de la comunidad de trading cambian su enfoque del análisis técnico del mercado al análisis mental de ellos mismos, en el sentido de su propia psicología de trading psicología? Para responder esta pregunta, es probable que no tengas que hacer nada más que preguntarse por qué han comprado este libro. La razón más probable es que usted no está satisfecho con la diferencia entre lo que usted percibe como el potencial ilimitado de hacer dinero y lo que realmente está haciendo.

Ese es el problema con el análisis técnico, si quiere llamarlo un problema. Una vez que aprende a identificar los patrones y leer el mercado, usted encontrará allí oportunidades ilimitadas para ganar dinero. Pero, como estoy seguro de que ya lo sabe, también puede haber una gran diferencia entre lo que conoce acerca de los mercados, y su capacidad para transformar esos conocimientos en beneficios constantes o un aumento de manera permanente en la curva de su balance.

Piense en el número de veces que ha estudiado un gráfico de precios y se dijo a sí mismo, "Hmmm, parece que el mercado va a subir (o bajar, según sea el caso)”, y lo que pensó iba a suceder, ocurrió realmente. Pero usted no hizo nada, salvo ver pasar el mercado mientras se angustia pensando sobre todos ese dinero que podría haber ganado.

Hay una gran diferencia entre la predicción de que algo va a suceder en el mercado (y el pensamiento sobre todo el dinero que podría haber ganado) y la realidad de ejecutar la entrada y la salida de las operaciones. Llamo a esta diferencia, y a otras como esta, un "vacío psicológico" que puede hacer del trading una de las tareas más arduas que pueda realizar y, desde luego, una de las más difíciles de dominar.

La gran pregunta es: ¿Puede el trading ser dominado? ¿Es posible operar con la misma facilidad y sencillez que existe cuando usted está mirando sólo el mercado y pensando en el éxito, a diferencia de abrir y cerrar operaciones? La respuesta irrefutable no sólo es "sí", sino también que este libro está exactamente diseñado para darle la visión y comprensión acerca de usted y sobre la naturaleza del trading. Por lo tanto, el resultado es que en realidad se

puede hacer fácil, simple, y sin estrés, como cuando simplemente se queda viendo el mercado y pensar en hacerlo.

Esto puede parecer una tarea difícil, y a algunos de ustedes puede que incluso les parezca imposible. Pero no lo es. Hay personas que han dominado el arte del trading, que han cerrado la brecha entre las posibilidades disponibles y sus ganancias. Pero, como se podría esperar, los ganadores son relativamente pocos en comparación con el número de traders que experimentan desde distintos grados de frustración, hasta formas extremas de exasperación, preguntándose por qué no pueden tener éxito consistente como lo desean desesperadamente.

De hecho, las diferencias entre estos dos grupos de trader (los ganadores consistentes y todos los demás) son análogas a las diferencias entre la tierra y la luna. La tierra y la luna son a la vez los cuerpos celestes que existen en el mismo sistema solar, por lo que sí tienen algo en común. Pero son de distinta naturaleza y características tales como el día y la noche. Por la misma razón, cualquiera que abre una operación puede decir que es un "trader", pero cuando usted compara las características de aquel puñado de consistentes ganadores con las características de la mayoría de los demás traders, usted encontrará que son también tan diferentes como la noche y día.

Si ir a la luna representa el éxito consistente como trader, podemos decir que llegar a la luna es posible. El viaje es extremadamente difícil y sólo un puñado de personas lo han hecho. Desde nuestra perspectiva aquí en la Tierra, la luna es visible por lo general cada noche y parece tan cerca que podríamos llegar a tocarla. El éxito del trading es de la misma forma. En cualquier día, semana o mes, los mercados ponen grandes cantidades de dinero a disposición de cualquier persona que tenga la capacidad necesaria para abrir una operación. Dado que los mercados están en constante movimiento, este dinero también fluye constantemente, lo que hace que las posibilidades de éxito se magnifiquen grandemente y aparentemente estén a su alcance.

Uso la palabra "aparentemente" para hacer una importante distinción entre los dos grupos de traders. Para aquellos que han aprendido a ser consistentes, o que han roto a través de lo que yo llamo el "umbral de la consistencia," el dinero no sólo está a su alcance, sino que puede considerarse prácticamente bajo su voluntad. Estoy seguro de que algunos encuentran esta expresión chocante o difícil de creer, pero es verdad. Existen algunas limitaciones, pero en su mayor parte, el dinero fluye a las cuentas de estos traders con tal facilidad y tan poco esfuerzo que, literalmente, altera las mentes de la mayoría de la gente.

Sin embargo, para los traders que no han evolucionado en este selecto grupo, la palabra "aparentemente" quiere decir exactamente lo que esto implica. Parece como si la consistencia o el éxito último que ellos desean, estuvieran "al alcance de la mano", o "a su alcance", pero justo antes de que esto ocurra se esfuma o se evapora ante sus ojos una y otra vez. La única cosa sobre el trading compatible con este grupo es el dolor emocional. Sí, sin duda han tenido momentos de euforia, pero no es una exageración decir que la mayor parte del tiempo están en un estado de temor, ira, frustración, ansiedad, decepción, traición, y pesar.

Entonces, ¿qué separa a estos dos grupos de traders? ¿Es la inteligencia? ¿Los ganadores consistentes son simplemente más inteligentes que el resto? ¿Trabajan más duro? ¿Son mejores analistas, o tiene acceso a mejores sistemas de trading? ¿Poseen características inherentes a su personalidad que hace más fácil para ellos enfrentarse a las intensas presiones del trading?

Todas estas posibilidades parecen bastante plausibles, excepto cuando usted considera que en la mayor parte de la industria del trading, fracasan también algunos de los más brillantes y más dotados de la sociedad. El grupo más numeroso de perdedores consistentes se compone principalmente de los médicos, abogados, ingenieros, científicos, directores generales, ricos jubilados, y empresarios. Además, la mayor parte de mejores analistas del mercado son los peores traders imaginables. Inteligencia y un buen análisis de mercado contribuirán sin duda al éxito, pero no son los factores definitivos que separan a los ganadores consistentes de todos los demás.

Bueno, si no es inteligencia o mejores análisis, ¿Entonces qué podría ser?

Después de haber trabajado con algunos de los mejores y algunos de los peores traders en el negocio, y haber ayudado a algunos de los peores a convertirse en algunos de los mejores, puedo afirmar sin lugar a dudas que hay razones específicas del por qué los trader consistentemente exitosos superan a los demás. Si tuviera que resumir la totalidad de esas

razones en una sola, quisiera decir simplemente que los mejores traders piensan diferente del resto.

Sé que no suena muy serio, pero tiene profundas implicaciones si se tiene en cuenta lo que significa pensar de forma diferente. En uno u otro grado, todos nosotros pensamos de forma diferente a todos los demás. Es posible que no siempre seamos conscientes de este hecho, ya que parece natural pensar que otras personas compartan nuestras percepciones y la interpretación de eventos. De hecho, esta suposición sigue pareciendo válida hasta en un desacuerdo fundamental básico, con alguien sobre algo que ambos hayan experimentado. Además de nuestros rasgos físicos, el modo en que pensamos nos hace únicos, probablemente aún más únicos que nuestros rasgos físicos.

Volvamos a los traders. ¿Qué diferencia hay entre el modo de pensar de los mejores traders a diferencia del resto? Si bien los mercados se pueden describir como un escenario de un sinfín de oportunidades, al mismo tiempo enfrentan a la persona con algunas de las más adversas condiciones psicológicas a que se pueda exponer uno mismo. En algún momento, todo el que opera, aprende algo sobre los mercados que indicarán cuando las oportunidades existen. Pero el hecho de saber identificar una oportunidad de comprar o vender no significa que usted haya aprendido a pensar como un trader.

La característica que separa a los ganadores consistentes de todos los demás es la siguiente: Los ganadores han alcanzado un conjunto único de actitudes que les permite seguir siendo disciplinados, enfocados, y, sobre todo, confiados a pesar de las condiciones adversas. Como resultado de ello, ya no son susceptibles a los temores comunes del trading y los errores que afectan a todos los demás. Todos los traders acaban aprendiendo algo sobre los mercados, muy pocos traders aprenden las actitudes que son absolutamente esenciales para convertirse en un ganador. Así como la gente puede aprender a perfeccionar la técnica adecuada para los movimientos de balanceo en un club de golf o una raqueta de tenis, su consistencia, o falta de ella, sin lugar a dudas vienen de su actitud.

Los traders que han cruzado "el umbral de la consistencia" por lo general poseen una gran experiencia plagada de mucho dolor (tanto emocional como financiero) antes de adquirir el arsenal de actitudes que les permita funcionar eficazmente en el entorno del mercado. Las raras excepciones suelen ser los que han nacido de familias exitosas del trading o los que iniciaron sus carreras como traders bajo la dirección de alguien que entendió la verdadera naturaleza del trading y, más importante aún, sabía cómo enseñarlo.

Por qué el dolor emocional y el desastre financiero son comunes entre los traders? La respuesta simple es que la mayoría de nosotros no tenemos la suerte de iniciar nuestra carrera de traders con la debida orientación. Sin embargo, las razones van mucho más allá de esto. He pasado los últimos diecisiete años descifrando la dinámica psicológica del trading para poder desarrollar métodos efectivos para la enseñanza de los principios del éxito. Lo que he descubierto es que el trading está lleno hasta el tope de paradojas y contradicciones que pienso lo hacen extremadamente difícil de aprender para tener éxito. De hecho, si tuviera que elegir uno palabra que encierra la naturaleza del trading, sería "paradoja". (Según el diccionario, una paradoja es algo que parece tener cualidades contradictorias o que es contrario a la creencia común o general, de lo que tiene sentido para la gente.)

El desastre financiero y emocional es común entre los traders porque muchas de las perspectivas, actitudes, y los principios que de otra manera tendrían sentido y trabajarían bastante bien en nuestras vidas diarias tienen el efecto contrario en el trading. Aquí simplemente no funcionan. Ignorando esto, la mayoría de personas comienzan sus carreras con una falla fundamental en la comprensión de lo que significa ser un trader, las habilidades que están involucradas, y la profundidad a la que los conocimientos deben desarrollarse.

Aquí está un buen ejemplo de lo que estoy hablando: El trading es de por sí arriesgado. Que yo sepa, la operación no tiene un resultado garantizado, por lo tanto, la posibilidad de equivocarse y perder dinero está siempre presente. ¿Así que cuando usted pone una operación, literalmente se considera un tomador de riesgo? Aunque esto puede sonar como una pregunta capciosa, pero no lo es.

La respuesta lógica a la pregunta sería, irrefutablemente, sí. Si yo estoy en una actividad que es de por si arriesgada, entonces debo ser un tomador de riesgo. Esta es una hipótesis perfectamente razonable que cualquier trader puede formular. De hecho, prácticamente, todos

los traders aceptan este supuesto, y la mayoría de ellos se sienten orgullosos de sentirse a si mismos tomadores de riesgo.

El problema es que esta suposición no puede estar más lejos de la verdad. Por naturaleza, cualquier trader está tomando un riesgo, cuando coloca una operación en el mercado, pero eso no significa que usted está realmente aceptando ese riesgo. En otras palabras, todas las operaciones son riesgosas porque los resultados son probables, no garantizadas. Pero, ¿realmente la mayoría de los traders creen que están tomando un riesgo cuando abren una operación? ¿Han aceptado realmente que el trading tiene resultados no garantizados o resultados probables? Además, ¿han aceptado plenamente las posibles consecuencias?

La respuesta es, irrefutablemente, no! La mayoría de los traders no tienen absolutamente ningún concepto de lo que significa ser un tomador de riesgos en la forma en que el trader exitoso piensa acerca del riesgo. Los mejores traders no sólo toman el riesgo, sino que también han aprendido a aceptar y abrazan ese riesgo. Hay una enorme diferencia psicológica entre asumir que eres tomador de riesgo, porque al abrir operaciones estás aceptando plenamente los riesgos inherentes en cada operación. Al aceptar plenamente los riesgos, tendrá profundas implicaciones en el incremento de su resultado.

Los mejores traders pueden poner una operación sin el menor asomo de duda o conflicto, al igual de libre y sin duda o conflicto, también reconocen el mal resultado. Ellos pueden salir de la operación, incluso con una pérdida y no manifestarán la más mínima señal de malestar emocional. En otras palabras, los riesgos inherentes al trading no motivan a los mejores traders a perder su disciplina, el enfoque, o su sentido de confianza. Si usted no está en condiciones de operar sin el menor malestar emocional posible (específicamente, el miedo), entonces no ha aprendido a aceptar los riesgos inherentes al trading. Este es un gran problema, porque al grado que no ha aceptado el riesgo, es el mismo grado en querrá evitar. Al intentar evitar algo que es inevitable, tendrá efectos desastrosos sobre su capacidad para operar con éxito.

Aprender a aceptar realmente los riesgos en cualquier esfuerzo puede ser difícil, pero es extremadamente difícil para los traders, sobre todo teniendo en cuenta lo que está en juego. ¿Cuáles son generalmente la mayoría de los miedos (además de morir o hablar en público)? Sin duda, perder dinero y estar equivocado, están en un rango cercano a la parte superior de la lista. Al admitir que estamos mal y perder el dinero que teníamos para arrancar puede ser extremadamente doloroso y, desde luego, algo debemos evitar. Sin embargo, como traders, nos enfrentamos con estas dos posibilidades prácticamente a cada momento que nos encontramos en una operación.

Ahora, usted puede estar diciéndose a si mismo, "Aparte del hecho de que me duele tanto, es natural que no quiera sentirme mal y perder algo, por lo que estoy dispuesto a hacer todo lo que pueda para evitarlo". Estoy de acuerdo con usted. Pero también esta es la tendencia natural que hace al trading algo extremadamente difícil (aunque al parecer debería ser fácil).

El trading nos presenta una paradoja fundamental: ¿Cómo podemos seguir siendo disciplinados, enfocados, y confiamos ante la constante incertidumbre? Cuando haya aprendido a "pensar" como un trader, es exactamente lo que usted será capaz de hacer. Al aprender a redefinir sus actividades de trading de manera que le permita a usted aceptar por completo el riesgo, que es la clave para pensar como un trader exitoso. Para aprender a aceptar el riesgo es una habilidad de trading, que es la más importante habilidad que pueda aprender. Sin embargo, es raro que los traders se enfoquen en su desarrollo o le presten cualquier atención o realicen cualquier esfuerzo para aprenderla.

Cuando usted aprende las habilidades de trading de la aceptación del riesgo, el mercado no será capaz de generar información que pueda definir o interpretar como dolorosa. Si la información que genera el mercado no tiene el potencial de causar dolor emocional, no hay nada que evitar. Es sólo información, diciéndole cuáles son las posibilidades. Esto se llama perspectiva real, que no es sesgada o distorsionada, por lo que el miedo de lo que va a ocurrir o no ocurrir, es normal.

Estoy seguro de que no hay un solo trader que antes de leer este libro no haya abierto operaciones demasiado rápido o antes de que el mercado le haya generado una señal, o demasiado tarde mucho después de que el mercado ha generado una señal. ¿Qué trader no

se ha convencido a sí mismo de no aceptar una pérdida y, como resultado, esta se convierta en una más grande, o haber cerrado las operaciones ganadoras demasiado pronto, o se encontró a sí mismo con una operación ganador pero no tomó ninguna ganancia, y luego esta se convirtió en una operación perdedor, o el stop loss se movió cerca de su punto de entrada, y el mercado rebota en su dirección? Estos son sólo algunos de los muchos errores que los traders cometen una y otra vez.

Estos no son errores generados por el mercado. Es decir, estos errores no vienen del mercado. El mercado es neutral, en el sentido de que se mueve y genera información sobre sí mismo. Se mueve y proporciona información a cada uno de nosotros con la oportunidad de hacer algo, pero ¡eso es todo! Los mercados no tienen ningún poder, el cual es única y exclusivamente de cada uno de nosotros de cómo percibimos e interpretamos la información, o el control de las decisiones y acciones que tomemos como consecuencia de ello. Los errores que menciono son estrictamente el resultado de lo que yo llamo "actitudes y perspectivas defectuosas del trading". Actitudes defectuosas que fomentan el miedo en lugar de fe y confianza.

Creo que no podría exponer con más claridad la diferencia entre los ganadores consistentes y del resto, que no sea esto: Los mejores traders no tienen miedo. Ellos no lo tienen porque han desarrollado actitudes que les otorgan el mayor grado de flexibilidad mental para circular en la entrada y salida de la operación sobre la base de lo que el mercado está diciendo, acerca de las posibilidades y de su perspectiva. Al mismo tiempo, han desarrollado las mejores actitudes que les impiden actuar en forma temeraria. Todo el mundo tiene miedo, en cierta medida. Cuando no están temerosos, ellos tienen la tendencia a convertirse en imprudentes y crean un tipo de experiencia por sí mismos que les causa miedo a partir de ese momento.

El 95% de los errores que pueda cometer y que hacen que su dinero se evapore justo delante de sus ojos, se derivan de sus actitudes acerca de: estar equivocado, perder dinero, dejar pasar oportunidades y dejar dinero sobre la mesa. Estos son los que yo llamo los cuatro principales miedos del trader.

Ahora, usted puede estar diciéndose, "no sé acerca de esto: Siempre he pensado que los traders deben tener un saludable temor de los mercados". Una vez más, se trata de un razonamiento perfectamente lógico. Pero cuando de trading se trata, sus miedos actuarán en contra suya de tal manera que causara que la mismísima cosa que usted teme, pueda realmente ocurrir. Si usted tiene miedo de equivocarse, el miedo actuará por encima de su percepción de la información del mercado haciéndole cometer errores.

Cuando tiene miedo, no existen otras posibilidades. No se puede percibir otras posibilidades o actuar sobre ellas correctamente, incluso si se lograra percibir, ya que el miedo inmoviliza. Físicamente, hace que nos congelemos o corramos. Mentalmente, reduce nuestro enfoque de atención para enfrentar nuestro miedo. Esto significa que los pensamientos como otras posibilidades, así como otra información disponible del mercado, queden bloqueados. Usted no pensará en todas las cosas racionales que ha aprendido sobre el mercado hasta que se le haya pasado el miedo y el evento que lo produjo haya terminado. Entonces usted pensará, yo sabía esto, “¿Por qué no pensé en ello entonces?” o, “¿Por qué no podía actuar sobre ello entonces?

Es extremadamente difícil percibir que la fuente de estos problemas es nuestra propia actitud inadecuada la cual hay que temer por lo traicionero. Muchos de los patrones de pensamiento que afectan negativamente a nuestro trading es una consecuencia natural de la manera en que fuimos educados para pensar y ver el mundo. Estas ideas y estos patrones están tan profundamente arraigados, que rara vez se nos ocurre a nosotros pensar que la fuente de nuestras dificultades internas del trading, se derivan de nuestro estado de ánimo. De hecho, parece mucho más natural ver el origen de un problema como externo, y en el mercado, esto se siente como si el mercado fuera la causa de nuestro dolor, frustración, e insatisfacción.

Evidentemente, estos son conceptos abstractos y, desde luego, no algo que a la mayoría de los traders se vayan a interesar. Sin embargo, comprender la relación entre las creencias, actitudes y la percepción es tan fundamental para el trading como aprender a hacer saque en el tenis, o como aprender el swing lo es para el golf. Dicho de otro modo, la comprensión y el

control de su percepción de la información del mercado es importante sólo en la medida en que se quiere lograr resultados consistentes.

Digo esto porque hay algo más sobre el trading que es tan cierto como la declaración que acabo de hacer: No tiene que saber algo sobre usted mismo o los mercados para ganar en el trading, al igual que usted no tiene que saber la forma adecuada para hacer un swing de raqueta en el tenis o en el golf a fin de conseguir un buen golpe de vez en cuando. La primera vez que he jugado al golf, me salieron varios buenos golpes a lo largo del juego a pesar de que yo no había aprendido alguna técnica en particular, pero mi puntuación fue todavía más de 120 en los 18 hoyos. Obviamente, para mejorar mi puntuación promedio, yo necesitaba aprender la técnica.

Por supuesto, lo mismo ocurre en el trading. Necesitamos la técnica para lograr la consistencia. Pero, ¿qué técnica? Esto es verdaderamente uno de los aspectos más desconcertantes de aprender de manera efectiva en el trading. Si no tenemos conocimiento, o no entendemos, cómo nuestras creencias y actitudes afectan nuestra percepción de la información del mercado, esto parecerá como si el comportamiento del mercado fuera el que estuviera provocando la falta de consistencia. Como resultado, la razón nos diría que la mejor manera de evitar pérdidas y convertirnos en ganadores consistentes sería obteniendo más información acerca de los mercados.

Este razonamiento poco lógico es una trampa en que casi todos los traders caen en algún momento, y parece tener un sentido perfecto. Sin embargo, este enfoque no funciona. El mercado sólo ofrece –a veces conflictivo- muchas variables a considerar. Además, no hay límites para el comportamiento de mercado. El mercado puede hacer cualquier cosa en cualquier momento. De hecho, cada persona que opera es una variable del mercado, y se puede decir que cualquier trader puede causar prácticamente cualquier cosa.

Esto significa que no importa cuánto ha aprendido usted sobre el comportamiento del mercado, no importa lo brillante de analista que es, nunca sabrá lo suficiente como para anticipar todas las maneras posibles en que el mercado puede hacerle equivocar o hacerle perder dinero. Así que si tienen miedo de equivocarse o perder dinero, significa que usted nunca aprenderá lo suficiente como para compensar los efectos negativos que estos temores tendrán sobre su capacidad para ser objetivo y actuar sin vacilaciones. En otras palabras, usted no será fuerte ante la incertidumbre constante. La difícil y fría realidad del trading consiste en que cada trader tiene un resultado incierto. A menos que aprenda a aceptar por completo la posibilidad de un resultado incierto, intentará ya sea consciente o inconscientemente evitar cualquier posibilidad que pueda ser dolorosa. En el proceso, se somete a sí mismo cualquier número de costosos errores autogenerados.

Ahora, no estoy sugiriendo que no necesitamos alguna forma de análisis de mercado o una metodología para definir oportunidades y que nos permita reconocerlas. Sin embargo, más análisis de mercado no es el camino a resultados consistentes, ya que no resolverá los problemas creados por la falta de confianza, la falta de disciplina, o poca concentración.

Cunado opera desde la suposición que si a más o mejor análisis le creará consistencia, esto le conducirá a recabar muchas variables de mercado como sea posible en su arsenal de herramientas de trading. Pero, ¿qué ocurre entonces? Usted estará más decepcionado y traicionado por los mercados, una y otra vez, porque de algo que no vio o no le dio suficiente importancia. Se sentirá como si no se puede confiar en los mercados, pero la realidad es que, no puede confiar en si mismo.

La confianza y el miedo son estados mentales contradictorios que se derivan de nuestras creencias y actitudes. Para poder desenvolverse en un entorno en el que fácilmente se puede perder más de lo que se pretende arriesgar, se requiere tener absoluta confianza en si mismo. Sin embargo, usted no será capaz de lograr esta confianza hasta que haya entrenado su mente para anular su inclinación natural a pensar en formas que son contraproducentes para ser un trader consistentemente exitoso. Aprender a analizar el comportamiento del mercado no es el camino adecuado.

Usted tiene dos opciones: Puede intentar eliminar el riesgo aprendiendo tantas variables del mercado como sea posible. (Llamo a esto el análisis del agujero negro porque este es el camino a la mayor frustración) O bien, puede aprender a redefinir sus actividades de trading de tal forma que usted acepta realmente el riesgo, para que, entonces ya no tenga miedo.

Cuando haya alcanzado un estado mental en el que verdaderamente acepte el riesgo, usted no interpretará la información sobre el mercado en forma dolorosa. Cuando haya logrado esto, usted también eliminará la tendencia a racionalizar, dudar, apurarse a apretar el gatillo, esperar que el mercado le de dinero, o que lo salve de su incapacidad de cortar pérdidas.

Mientras sea sensible a los errores terrenales que son resultado de la razonamiento, justificación, indecisión, esperanza, y el salto desesperado, entonces usted no podrá estar confiar en si mismo. Si no se puede confiar en si mismo para ser objetivo y actuar siempre en su propio interés, la consecución de resultados consistentes serán casi imposible. Al tratar de hacer algo que se ve tan simple puede ser la cosa más exasperante que haya intentado hacer. La ironía es que, cuando tiene la actitud apropiada, cuando ha adquirido una "estructura mental", y pueda permanecer seguro de la incertidumbre constante, el trading será tan fácil y simple como usted probablemente pensó que era la primera vez que comenzó.

Entonces, ¿cuál es la solución? Tendrá aprender a ajustar sus actitudes y creencias acerca del trading, de tal manera, que pueda operar sin nada de miedo, pero al mismo tiempo que pueda mantener una estructura mental, para que no le permita volverse imprudente. Eso es exactamente lo que este libro está diseñado para enseñarle a usted.

A medida que avance, quiero que tenga presente algo. Para ser el trader exitoso que quiere llegar a ser, haga una proyección de si mismo y hágala crecer dentro de usted. El crecimiento implica la expansión y aprendizaje, así como la creación de una nueva forma de expresión de uno mismo. Esto es cierto, ya que si usted es ya un trader exitoso y está leyendo este libro, entonces será más exitoso. Muchas de las nuevas formas en que usted aprenderá a expresarse entrarán en conflicto directo con las ideas y creencias que actualmente tiene sobre la naturaleza del trading. Usted puede o no ser consciente de algunas de estas creencias. En cualquier caso, su verdad sobre la naturaleza del trading, sostiene que debe mantener las cosas exactamente de la forma en que están, a pesar de sus frustraciones y resultados insatisfactorios.

Estos argumentos internos son naturales. Mi objetivo en este libro es ayudarle a resolver estos conflictos tan eficientemente como sea posible. Su deseo a considerar otras posibilidades existen, -posibilidades que pueda tener presente o no, dándole la necesaria consideración- que hará el proceso de aprendizaje más rápido y sencillo.

CAPITULO 2

LOS ENCANTOS Y LOS PELIGROS DEL TRADING

En enero de 1994, se me pidió que hablara en una conferencia de trading en Chicago, patrocinado por el "Futures Magazine". En uno de los almuerzos me senté junto a un editor de una de las principales editoriales de libros sobre el trading. Estábamos teniendo una animada conversación acerca del por qué tan pocas personas tienen éxito en el trading. En un momento dado, el editor me preguntó si una posible explicación para este fenómeno pudiera ser que las personas hacen trading por razones equivocadas.

LA ATRACCIÓN

Tuve que detenerme por un momento a pensar en ello. Estoy de acuerdo en que muchas de las razones típicas de personas motivados por operar -la acción, la euforia, el deseo de ser un héroe, la atención que pueden llamar sobre sí mismos por ganar, o la auto lástima que viene de perder- que crea problemas, que finalmente disminuyen el rendimiento a los traders y el éxito en general. Pero la verdadera atracción subyacente al trading es mucho más fundamental y universal. El trading es una actividad que ofrece al individuo una libertad ilimitada de expresión creativa, una libertad de expresión que ha sido negada a la mayoría de nosotros durante la mayor parte de nuestras vidas.

Por supuesto, el editor me preguntó qué quería decir con esto. Le explique que en el entorno del trading, nosotros creamos la mayoría de las reglas. Esto significa que hay muy pocas restricciones o límites de cómo escogemos para expresarnos. Por supuesto que hay algunas formalidades, como para convertirse en miembro de algún broker para ser trader de piso, o cumplir con los requisitos financieros mínimos para abrir una cuenta de trading externo. Al margen de eso, una vez que esté habilitado para empezar a operar, las posibilidades que existen para actuar son prácticamente ilimitadas.

Le doy un ejemplo de un seminario al que asistí hace varios años. Alguien calculó que, si combinando los bonos, opciones de bonos y bonos en efectivo, habría más de ocho millones de combinaciones posibles. Ahora agregue el tiempo estimado basado en consideraciones sobre la forma de leer y revalidar las condiciones del mercado, las diversas formas de trading se convierten en prácticamente ilimitadas.

El editor hizo una pausa durante un momento y preguntó, "¿Pero por qué teniendo acceso a un entorno sin restricción fracasan constantemente? Le respondí, "Porque las posibilidades ilimitadas junto con la libertad ilimitada para tomar ventaja de esas posibilidades someten al individuo a desafíos psicológicos únicos y especializados; desafíos que muy pocas personas están apropiadamente preparadas para manejar, o que tienen poca conciencia del problema, y las personas no pueden trabajar en superarlas si no saben el problema".

La libertad es maravillosa. Todos la queremos naturalmente, pero eso no significa que tengamos los recursos psicológicos apropiados para operar de manera efectiva en un entorno que tiene muy pocos límites y donde el potencial de hacernos el enorme daño está siempre presente. Casi todos necesitamos hacer ajustes mentales, sin importar nuestra educación, inteligencia o cuán exitosos hemos sido en otras cosas.

Estos ajustes tienen que ver con crear la estructura mental interna que le dé al trader el mayor nivel de balance entre la libertad para hacer cualquier cosa y el potencial que existe de experimentar el daño psicológico o financiero que podría ser el resultado directo de esa libertad.

Al crear esa estructura mental puede ser bastante difícil, sobre todo porque choca con las creencias que ya tenemos. Pero para aquellos de nosotros que queremos ser traders, la dificultad de crear la estructura mental adecuada es, invariablemente, agravada por la acumulación de resistencia mental que comienza a desarrollarse en las primeras etapas de nuestras vidas.

Todos nacimos en algún tipo de entorno social. Un entorno social (o sociedad) ya sea una familia, ciudad, estado o país, implica la existencia de una estructura social que maneja sus reglas, restricciones, límites, y un conjunto de creencias que se convierten en un código de conducta que limita la forma en que los individuos dentro de esa estructura social pueden o no expresar. Además, la mayoría de las limitaciones de la estructura social se establecieron antes de nacer. En otras palabras, cuando nosotros llegamos aquí, la mayor parte de la estructura social que rige nuestra expresión individual ya estaba en su lugar y bastante arraigada.

Es fácil ver por qué la necesidad de la estructura social y la necesidad de libre expresión pueden entrar en conflicto. Toda persona que quiere dominar el arte del trading se enfrenta a uno de esos conflictos fundamentales.

Me gustaría que se pregunte qué una de las características (una forma de expresión personal) es común a todos los niños nacidos en este planeta, independientemente de la ubicación, la cultura, situación social o el niño nace en. La respuesta es la curiosidad. Todo niño es curioso. Todo niño está deseoso de aprender. Ellos pueden ser descritos como una pequeña maquina de aprendizaje.

Se considera la naturaleza de la curiosidad en su nivel más fundamental, como una fuerza interior dirigida, lo que significa que no hay necesidad de motivar a un niño para aprender algo. Por su propia cuenta, y en forma natural, los niños exploran su entorno. Es más, este eje de fuerza dirigida también parece tener su propia agenda. En otras palabras, a pesar de que todos los niños son curiosos, no todos los niños son naturalmente curiosos acerca de las mismas cosas.

Hay algo dentro de cada uno de nosotros que dirige nuestra conciencia. Incluso los niños parecen saber lo que quieren o no quieren. Cuando los adultos intuyen esta singular cualidad de la visualización de la individualidad expresada por un niño, por lo general se sorprenden porque asumen que los niños no tienen nada dentro de ellos que los haga únicos. ¿De qué manera podrían expresar los niños su individualidad del entorno que los atrae o repele? Yo lo llamo la orientación de las fuerzas interiores de las atracciones naturales.

Estas atracciones naturales son simplemente aquellas cosas o personas sobre las que sentimos un físico o apasionado interés. El nuestro, es un mundo muy diverso, que ofrece a cada uno de nosotros el deseo de aprender y experimentar. Pero eso no significa que cada uno de nosotros tiene un apasionado interés por conocer o experimentar todo lo se que encuentre. Hay algún mecanismo interno que nos hace "naturalmente selectivos".

Si piensa en ello, estoy seguro de que podría hacer una lista con muchas cosas que para usted no tendrían absolutamente ningún interés. También puede hacer otra lista de las cosas que son sólo marginalmente interesantes para usted. Finalmente, usted podría hacer la lista de todo lo que tiene un interés apasionado. Por supuesto, la lista se reduce a medida que el nivel de interés crece.

¿De dónde viene ese apasionado interés? Mi opinión personal es que se trata del nivel más profundo de nuestro ser a nivel de nuestra verdadera identidad. Proviene de la parte que existe más allá de las características y rasgos de personalidad que se adquieren como resultado de nuestra crianza social.

LOS PELIGROS

Es en el nivel más profundo de nuestro ser que el potencial de conflicto existe. La estructura social en la que nacemos puede o no ser sensible a estas necesidades e intereses interiores. Por ejemplo, usted puede haber nacido en una familia de atletas extremadamente competitivos, pero sentir un apasionado interés por la música clásica o el arte. Usted puede incluso tener capacidad atlética natural, pero no tiene un verdadero interés en participar en eventos atléticos. ¿Hay alguna posibilidad de conflicto aquí?

En una familia típica, la mayoría de los miembros podrían ejercer una gran presión sobre usted para que siga los pasos de sus hermanos, hermanas, o padres. Ellos hacen todo lo posible para enseñarle la mejor forma de llegar a desarrollar su capacidad atlética. Ellos lo desalentarán en una búsqueda de cualquier otra índole. Posiblemente usted acepte lo que ellos quieren, porque no quiere ser condenado al ostracismo, pero al mismo tiempo, al hacer lo que ellos quieren hagas, quizás no se sienta satisfecho, aunque todo lo que ha aprendido y lo

que le han enseñado, dan razones para llegar a ser un atleta. El problema es que siente que eso no es para usted.

Los conflictos que se derivan de lo que nos enseñaron sobre quienes supuestamente somos, y el sentimiento que resuena en los niveles más profundos de nuestro ser no es raro. Yo diría que muchos, si no la mayoría de las personas, crecen en una familia y entorno cultural que le da poco o ningún apoyo critico-mental a la forma en que queremos manifestarnos como somos nosotros mismos.

Esta falta de apoyo no es simplemente una falta de aliento. Puede ser tan profunda como la negación absoluta de algún modo particular en que queremos expresarnos. Por ejemplo, miremos a una situación común: un niño, que por primera vez en su vida, le señalan que "esta cosa" es un florero, que está sobre la mesa. El niño es curioso por naturaleza, lo que significa que hay una fuerza interior que le obliga a experimentar ese objeto. En cierto sentido, es como si esta fuerza crea un vacío en su mente que tiene que ser llenados con el objeto de su interés. Por lo que, se centra en el florero y, con intención deliberada, gatea por todo el piso de la sala hacia la mesa. Cuando llega allí, alcanza hasta el borde de la mesa con el apoyo de sus pies. Con una mano firme sobre la mesa para mantener su equilibrio, su otra mano llega a tocar esta cosa que nunca ha experimentado. Justo en ese momento, oye un grito en toda la habitación, "NO! NO TOQUES ESO!"

Sorprendido, el niño se cae de nalgas, y comienza a llorar. Obviamente, esta es una situación muy común y completamente inevitable. Los niños no tienen absolutamente ninguna idea de qué los puede perjudicar o lo valioso que un florero puede ser. De hecho, el aprendizaje de lo que es seguro y lo que no lo es y el valor de las cosas, son importantes lecciones que el niño aún debe aprender. Sin embargo, la dinámica psicológica es sumamente importante en el efecto directo que aquí tiene sobre nuestra capacidad de crear el tipo de disciplina y el enfoque necesario para desarrollarnos de manera efectiva más adelante en la vida.

¿Qué sucede cuando se nos niega la oportunidad de expresarnos en la forma en que queremos, o estamos obligados a expresarnos de una manera que no se corresponde con nuestro proceso de selección natural? Esta experiencia crea malestar. Ser "uno del montón" implica un desequilibrio. ¿Pero qué es exactamente ese desequilibrio? Para que algo estuviera en desequilibrio, tiene que haber algo que esté en equilibrio y así haya igualdad de proporciones. Ese algo es el grado relativo de correspondencia que debe existir entre nuestro medio ambiente mental interior, y el entorno exterior donde se desarrollan nuestras vidas.

En otras palabras, nuestras necesidades y deseos son generados en nuestro entorno mental, y estos se hacen realidad en el ambiente exterior. Si estos dos ambientes se encuentran en correspondencia el uno con el otro, estamos en un estado de equilibrio interior y experimentamos un sentimiento de satisfacción o felicidad. Si estos entornos no están en correspondencia, sentimos insatisfacción, ira y frustración, o lo que comúnmente se le llama el dolor emocional.

Ahora, ¿por qué el hecho de no conseguir lo que queremos o que se nos niegue la libertad de expresarnos de alguna manera particular nos lleva a esa experiencia del dolor emocional? Mi teoría personal es que las necesidades y deseos crean vacíos mentales. El universo en que vivimos tiene una tendencia natural a no tolerar un vacío y a tratar de llenarlo, siempre que se presente. (El filósofo Spinoza observó hace siglos, "La naturaleza aborrece el vacío".)

Succione el aire de una botella y su lengua y sus labios se pegaran a la boca de la botella, es porque usted ha creado un desequilibrio (el vacío), que ahora intenta ser llenado. ¿Cuál es la dinámica detrás de la expresión "la necesidad es la madre de todas las invenciones"? El reconocimiento de que la necesidad crea un vacío mental que el universo llena de pensamientos inspiradores (si su mente es receptiva). Los pensamientos, a su vez, pueden inspirar el movimiento y la expresión que se traduce en la satisfacción de esa necesidad.

En este sentido, creo que nuestro entorno mental funciona como el universo en general. Una vez que reconocemos una necesidad o deseo, nos dedicamos a llenar ese vacío, basados en una experiencia del medio ambiente exterior. Si se nos niega la oportunidad de conseguir el objeto de esa necesidad o deseo, entonces, literalmente sentimos como si nosotros no perteneciéramos a ese entorno o que nos faltara algo y entramos en un estado de desequilibrio

emocional o dolor. (¿Nuestra mente también aborrece el vacío, una vez que uno ha sido creado?)

Quítele un juguete a un niño que no haya terminado de jugar con él (sin importar de las buenas que sean sus razones para hacerlo) y la respuesta universal será dolor emocional.

Cuando cumplimos 18 años, hemos estado en la Tierra aproximadamente 6570 días. En promedio, ¿cuántas veces al día un niño típico escucha declaraciones como?:

- "No, no, no se puede hacer eso".
- "No se puede hacer de esa manera. Hazlo de esta manera."
- "Ahora no, déjame pensarlo."
- "Ya te lo diré."
- "No se puede hacer."
- "¿Por qué crees que lo puedes hacer?"
- "Tienes que hacerlo. No tienes otra opción."

Estas son sólo algunas de las formas relativamente agradables en que a todos nosotros, se nos niega la expresión individual cuando crecemos. Incluso si sólo escuchó estas declaraciones una o dos veces al día, todavía falta varios de miles negaciones al momento de llegar a la edad adulta.

Llamo a estas clases de experiencias "impulsos negados" y se basan en una necesidad interior, originada en la parte más profunda de nuestra identidad, del proceso de selección natural.

¿Qué sucede con todos estos impulsos que se han negado y dejado de cumplir? ¿Se desaparecen? Ellos pueden conciliarse de alguna manera, si nosotros o alguien hace algo, para poner nuestro entorno mental de nuevo en equilibrio. ¿Qué puede hacer nuestro entorno mental de nuevo en equilibrio? Hay una serie de técnicas. La más natural, especialmente para un niño, es simplemente llorar.

Llorar es un mecanismo natural (un propósito de la naturaleza) para la conciliación de los impulsos negados y que no se cumplieron. Investigadores científicos han encontrado que las lágrimas están compuestas de iones con carga negativa. Si se permite que tome su curso natural, el llanto expulsa la energía negativa de nuestras mentes y nos lleva de nuevo a un estado de equilibrio, aún si el impulso original nunca fue cumplido.

El problema es que, la mayor parte del tiempo, a estos acontecimientos no se les permite tomar su curso natural y la negación de impulsos nunca se reconcilia (por lo menos, no mientras estamos todavía niños). Hay muchas razones por las cuales a los adultos no les gusta cuando sus hijos (especialmente niños) lloran, y hacen todo lo posible para desalentar este comportamiento. No hay razones para que los adultos no se molesten en explicar a los niños, el por qué se ven obligados a hacer algo que ellos no quieren hacer. Aun cuando los adultos lo intentan, no hay garantías que serán suficientemente eficaces para conciliar el desequilibrio. ¿Qué sucede si estos impulsos no son conciliados?

Se acumulan y terminan por lo general manifestándose en cualquier número de adicciones y patrones de comportamiento compulsivos. Una regla de oro es: Los deseos que fueron privados de algún modo cuando niños pueden convertirse fácilmente en adicciones en la edad adulta. Por ejemplo, muchas personas son adictas a la atención. Me refiero a la gente que hace de todo, nada más para llamar la atención sobre si mismos. La principal razón para hacer esto es que ellos creen que o bien no recibieron suficiente atención cuando eran jóvenes o no la reciben cuando es importante para ellos. En cualquier caso, la privación se convierte en energía emocional sin resolver y les obliga a comportarse de forma que satisfaga su adicción. Lo importante para nosotros para entender acerca de estos impulsos negados no conciliadas, (que existen en todos nosotros) es entender la forma en que afectan nuestra capacidad de mantenernos enfocados y tomar medidas disciplinarias, y de un enfoque consistente para el trading.

LA SEGURIDAD

Para operar eficientemente en el ambiente de trading, necesitamos de reglas y límites que guíen nuestro comportamiento. Se trata de un simple hecho que en el trading existe un potencial enorme para hacernos daño a nosotros mismos y que los daños pueden generar de forma proporcional a lo que uno piensa que es posible. Existen muchas operaciones el cual el riesgo de pérdida es ilimitado. Para evitar la posibilidad de hacernos daño tenemos que crear una estructura interna en la forma de una disciplina mental especializada y una perspectiva que nos guíe para que siempre actuemos de manera tal que nos beneficie. Esta estructura tiene que existir dentro de nosotros, que a diferencia de lo que sucede en la sociedad donde debemos movernos según las reglas impuestas, aquí el mercado no le impone reglas.

Los mercados proporcionan la estructura en forma de un modelo de comportamiento que indica cuando hay una oportunidad de compra o venta que se presenta. Pero ahí termina la estructura, con una simple indicación. Y, desde la perspectiva de cada individuo no se han formalizado normas para orientar su comportamiento. En el mercado no hay principios, ni medios, ni finales a diferencia de cualquier otra actividad.

Esta es una distinción muy importante con profundas implicaciones psicológicas. El mercado es como una corriente en movimiento constante. No comienza, ni espera, ni se detiene. Aún cuando los mercados están cerrados, los precios siguen moviéndose. No hay regla que diga que los precios de cierre serán iguales a los de apertura. Nada de lo que hacemos en la sociedad nos prepara para funcionar eficientemente en un entorno tan libre de límites.

Aún los juegos de azar tienen estructuras que los hacen diferentes al trading, y por lo tanto mucho menos peligrosos. Por ejemplo, si decide jugar Blackjack, lo primero que debe hacer es definir su riesgo. Esta es una elección que estamos forzados a hacer por las reglas del juego. De lo contrario no podemos jugar.

En el trading, nadie (excepto usted) lo forzará a definir su riesgo antes de operar. Definir el riesgo de antemano lo forzará a enfrentar la realidad de que cada operación tiene un resultado probable, significando que puede ser perdedor. Los perdedores tercos hacen cualquier cosa para evitar aceptar la realidad, sin importa cuan bien pueda ser una operación, a pesar de que pueda perder. Sin la presencia de una estructura mental que fuerce al trader a pensar de esta manera, es susceptible a cualquier número de justificaciones, razonamientos, y lógica distorsionada que le permitirá entrar en una operación creyendo que no podrá perder, lo que hará que sea irrelevante determinar su riesgo antes de operar.

Todos los juegos de azar tienen su inicio específico, continuación, y finalización, basado en la secuencia de eventos que determinan el resultado. Una vez que usted decide que va a participar, no puede cambiar de parecer, sino que debe esperar hasta el final. En el trading esto no es igual, acá los precios están en constante movimiento, nada empieza hasta que usted lo decida, dura el tiempo que usted quiera, y termina cuando usted lo desee. Sin importar lo que ha podido planear o ha querido hacer, cualquier número de factores psicológicos pueden entrar en juego, que le causa distracción, que le haga cambiar de idea, que le asuste o le haga entrar en excesiva confianza. En otras palabras, hace que usted se comporte de manera errática y alejada de sus intenciones.

Los juegos de azar tienen una forma predeterminada de finalizar, ellos obligan al participante a ser un perdedor activo. Si está en una racha perdedora, solo se puede seguir perdiendo si usted decide hacerlo. El final de cada juego es el comienzo de un nuevo juego, y usted esta activamente sometiendo más de su dinero, aumentando así el riesgo.

El trading no tiene un final formal. El mercado no lo sacará de una operación. A menos que tenga la estructura mental adecuada para poner fin a una operación de una manera que siempre sea para su mayor beneficio, usted puede convertirse en un perdedor pasivo. Esto significa que, una vez que está perdiendo en una operación, usted no tiene que hacer algo para mantener la pérdida, ni siquiera tener que estar atento. Usted puede simplemente hace caso omiso de la situación, y el mercado tomará todo lo que usted tiene y mucho más.

Una de las tantas contradicciones del trading es que ofrece un regalo y una maldición al mismo tiempo. El regalo es que, tal vez por primera vez en nuestras vidas, estamos en total control de lo que hacemos. La maldición es que no hay reglas o limites externos que guíen o estructuren ese comportamiento. Debemos actuar en autocontrol y autoregulados si queremos

crear una medida de éxito constante. La estructura que necesitamos para guiar nuestro comportamiento tiene que originarse en nuestra mente, ya que es un acto consciente de libre albedrío. Aquí es donde aparecen varios problemas:

PROBLEMA:
La voluntad de no querer crear reglas

Todavía no he encontrado una persona interesada en el trading que no se resista a la idea de crear un conjunto de normas. La resistencia no siempre se manifiesta, muy por el contrario, generalmente es muy sutil. Por un lado están de acuerdo en que las normas tienen sentido, pero por el otro no tienen realmente ninguna intención de crearlas. Esta resistencia puede ser intensa, y tiene una fuente lógica.

La mayoría de nuestras estructuras mentales son el resultado de nuestra crianza basada en elecciones hechas por otras personas. En otras palabras, se inculcó en nuestras mentes, que no provino de nuestras mentes. Esta es una distinción muy importante. En el proceso de inculcar la estructura, muchos de nuestros impulsos naturales para movernos, expresarnos y aprender sobre la naturaleza de nuestra existencia a través de nuestra propia y directa experiencia que nos fueron negadas. Muchos de estos impulsos negados nunca se reconciliaron y siguen existiendo dentro de nosotros como frustración, enojo, desilusión, culpa, o incluso odio. La acumulación de estos sentimientos negativos actúa como una fuerza dentro de nuestro entorno mental que nos obliga a resistirnos ante cualquier cosa que nos robe la libertad de ser y hacer lo que queramos y cuando queramos.

En otras palabras, la razón por la que muchos se sienten atraídos por el trading es en primer lugar, la libertad ilimitada de expresión creativa, y es la misma razón por la que sienten una resistencia natural al crear el tipo de normas y límites que puede orientar adecuadamente nuestro comportamiento. Es como si hubiesen encontrado una utopía en la que hay completa libertad, y entonces alguien nos toque en el hombro y les diga: "Hey, usted tiene que crear normas, y no sólo eso, también tiene que tener la disciplina para cumplirlas".

La necesidad de estas reglas tiene sentido, pero es muy difícil generar la motivación para crearlas cuando siempre hemos tratado de evadirlas durante toda la vida. Por lo general, produce mucho dolor y sufrimiento romper la fuente de nuestra resistencia a la creación, y el cumplimiento de reglas de un régimen de trading que está organizado, consistente, prudente y que refleja las directrices de gestión de dinero.

Ahora, esto no significa que usted tiene que conciliar todas las frustraciones y decepciones de su pasado para convertirse en un trader exitoso, porque ese no es el caso. Y desde luego no tiene que sufrir. He trabajado con muchos traders que han logrado sus objetivos de consistencia y aún no han hecho nada para conciliar su trabajo atrasado de impulsos denegados. Pero usted debe ser consciente del esfuerzo y el enfoque que debe poner en la construcción del tipo de estructura mental que compense el efecto negativo que sus impulsos denegados pueden tener sobre su capacidad para adquirir las habilidades que garantizarán su éxito como trader.

PROBLEMA:
El hecho de no asumir la responsabilidad

El trading puede ser considerado como una opción pura de elección personal con un resultado inmediato. Recuerde, que no pasa nada hasta que decidimos empezar, que dura hasta cuando queramos, no hasta el final sino hasta cuando decidimos parar. Todas estas entradas, permanencias, y salidas del mercado, son el resultado de nuestra interpretación de la información disponible y la forma en que elegimos actuar de acuerdo con nuestra interpretación. Ahora, es posible que deseemos la libertad para tomar decisiones, pero eso no quiere decir que estemos listos y dispuestos a aceptar la responsabilidad de los resultados. Los traders que no están dispuestos a aceptar la responsabilidad por los resultados de sus interpretaciones y acciones se encuentran en un dilema: ¿Cómo participar en una actividad que permite la total libertad de acción, y al mismo tiempo evitar asumir la responsabilidad por el resultado si las opciones son inesperadas y pueden no ser de su gusto?

La dura realidad del trading es que, si desea ser consistente, usted tiene que comenzar a partir de la premisa de que no importa cuál sea el resultado, usted será el responsable. Se trata de un nivel de responsabilidad que pocas personas han tenido antes de que decidieran convertirse en traders. La manera de evitar la responsabilidad es adoptar un estilo de trading que es, a todos los efectos, un juego de azar. Yo defino el trading al azar como operaciones de mala planificación en donde nada se prevé en lo absoluto. Se trata de un enfoque desorganizado que toma en consideración un ilimitado conjunto de variables del mercado, que no le permiten saber lo que funciona consistentemente y lo que no.

La aleatoriedad no estructurada es la libertad sin responsabilidad. Al operar sin planes bien definidos y con un ilimitado conjunto de variables, es muy fácil tomar una decisión para entrar a una operación que nos gustó (por "alguna" razón). Al mismo tiempo, es muy fácil de evitar asumir la responsabilidad de las operaciones que no resultaron en la forma en que queríamos (porque siempre hay alguna variable que no conocemos y, por tanto, no podíamos tener un análisis de antemano).

Si el comportamiento de los mercados fuera verdaderamente al azar, entonces sería difícil, por no decir imposible de ser consistentes. Si es imposible ser consistentes, entonces realmente no tenemos que tomar ninguna responsabilidad. El problema con esta lógica es que nuestra experiencia directa de los mercados nos dice algo diferente. El mismo comportamiento presenta las mismas particularidades una y otra vez y a pesar de que los resultados de cada patrón son aleatorios, el resultado de una serie de pautas es consistente (estadísticamente confiable). Se trata de una paradoja, que se resuelve fácilmente siendo disciplinado, organizado, y enfoque consistente.

He trabajado con un sinnúmero de traders que se pasan horas haciendo análisis de mercado y planificando sus operaciones para el día siguiente. Entonces, en lugar de operar de acuerdo a lo que pensaban, hacen otra cosa. Las operaciones que suelen colocar por ideas o consejos recibidos de amigos o corredores. Probablemente no tengo que decirle que las operaciones que habían previsto inicialmente, pero en las que no entraron, por lo general fueron los grandes ganadores del día. Este es un ejemplo clásico de cómo llegamos a ser susceptibles al trading no estructurado, o al azar porque queremos evitar la responsabilidad.

Cuando actuamos de acuerdo a nuestras propias ideas, ponemos nuestras habilidades creativas a prueba y tenemos una devolución instantánea sobre cómo funcionaron nuestras ideas, es muy difícil racionalizar cualquier resultado insatisfactorio. Por el contrario, cuando entramos a una operación sin planificación, es mucho más fácil echarle la culpa al amigo o al broker por sus malas ideas.

Hay otra cosa sobre la naturaleza del trading que hace que sea fácil evadir la responsabilidad y nos hace actuar a favor de un trading al azar: es el hecho de que todo trader tiene el potencial de ser ganador, incluso un gran ganador. Que las grandes ganancias del trading pueden llegarle independientemente de que usted sea un buen o un mal analista. El dilema es asumir o no la responsabilidad. Se necesita esfuerzo para crear el tipo de enfoque disciplinado necesario para convertirse en un ganador. Pero, como se puede ver, es muy fácil evitar este tipo de trabajo mental a favor de un trading indisciplinado, al azar.

PROBLEMA:
La adicción a las recompensas aleatorias o al azar

Varios estudios se han realizado sobre los efectos psicológicos de las recompensas al azar en los monos. Por ejemplo, si se enseña a un mono a hacer una tarea constante y se le recompensa cada vez que haga la tarea, el mono rápidamente aprende a asociar un resultado concreto con los esfuerzos. Si se deja de recompensarlo, dentro de un período muy corto de tiempo el mono simplemente deja de hacer la tarea. No gasta su energía haciendo algo que ahora ha aprendido que no será recompensado.

Sin embargo, la respuesta del mono al quitarle la recompensa es muy diferente si usted hace el ensayo con un calendario de recompensas programado desde un punto vista puramente aleatorio. Cuando usted deja de ofrecerle la recompensa, no hay modo alguno de que el mono sepa que nunca más será recompensado por hacer esa tarea. Cada vez que fue recompensado en el pasado, la recompensa llegó como una sorpresa. Como resultado de ello, desde la perspectiva del mono, no hay razón para dejar de seguir haciendo la tarea. El mono

sigue haciendo la tarea, aún sin ser recompensado por ello. Y lo va a continuar haciendo indefinidamente.

No estoy seguro de por qué somos susceptibles de convertirnos en adictos a las recompensas al azar. Si tuviera que adivinar, yo diría que probablemente tiene algo que ver con la euforia por la inducción de químicos que liberan nuestros cerebros cuando experimentamos una inesperada y agradable sorpresa. Si una recompensa es aleatoria, nunca sabemos con seguridad, si acaso, lo vamos a recibir. Sin embargo, gastar energía y recursos con la esperanza de experimentar ese maravilloso sentimiento de sorpresa de nuevo, no es difícil. De hecho, para muchas personas puede ser muy adictivo. Por otra parte, cuando esperamos un resultado concreto y no nos llega, quedamos decepcionados y nos sentimos mal. Si lo hacemos una vez más y obtenemos el mismo resultado decepcionante, es improbable que sigamos haciendo algo que sabemos que nos causara dolor emocional.

El problema con cualquier adicción es que nos deja en un estado de “sin elección”. Cualquiera que sea el grado, la adicción domina nuestra mente a tal punto, que nuestro enfoque y esfuerzos se orientarán hacia el cumplimiento del objeto de la adicción. Otras posibilidades que existen en un momento dado para satisfacer otras necesidades (como la necesidad de confiar en nosotros mismos y no someter nuestros activos a demasiados riesgos) son, o bien ignorados o desestimados. Nos sentimos impotentes para actuar en cualquier otra manera que no sea la satisfacción de la adicción. Una adicción a las recompensas al azar es particularmente problemático para los traders, porque es otra fuente de resistencia al crear el tipo de estructura mental que produce persistencia.

PROBLEMA:
El control externo versus el control interno

Nuestra educación nos ha programado para funcionar en un entorno social, lo que significa que hemos adquirido algunas estrategias de pensamiento para el cumplimiento de nuestras necesidades, deseos y anhelos que están orientadas hacia la interacción social. No sólo hemos aprendido a depender el uno del otro para satisfacer esas necesidades, sino que nosotros solos no somos capaces de realizar nuestros propios deseos, pero en el proceso hemos adquirido mucho control social basado en la manipulación de técnicas para asegurar que otras personas se comporten de una manera que sea compatible con lo que queremos.

Los mercados pueden parecer un contexto social, porque hay tantas personas involucradas, pero no lo son. Si en la actual sociedad moderna, hemos aprendido a depender unos de otros para suplir las necesidades básicas, entonces el entorno del mercado (a pesar de que existe en el seno de la sociedad moderna) se puede caracterizar como un ecosistema psicológico natural, en donde realmente todo hombre o mujer se ocupa de sí mismo.

No sólo dependemos de si para hacer cualquier cosa para nosotros, sino que es extremadamente difícil, si no imposible, manipular o controlar todo lo que hace el mercado. Ahora bien, nos hemos vuelto eficaces en la satisfacción de nuestras necesidades y deseos, y hemos aprendido a controlar y manipular nuestro entorno, pero de repente nosotros, como traders, nos vemos en un entorno que nos conocemos, nos ignora, y no responde a lo que es importante para nosotros. ¿Donde estamos? Usted tiene razón si dijera que en una fosa colosal sin una pala.

Una de las principales razones por las cuales mucha gente exitosa en otros ámbitos ha fracasado en el trading es que su éxito es en parte atribuible a su capacidad superior de manipular y controlar su entorno social, para que esta responda como les desee. Hasta cierto punto, todos hemos desarrollado técnicas para que el ambiente externo actúe conforme a nuestro ambiente mental (Interior). El problema es que ninguna de estas técnicas funciona frente al mercado, ya que no responde al control ni manipulación (a menos que usted sea un trader que opera con cantidades muy grandes).

Sin embargo, nosotros podemos controlar nuestra percepción e interpretación la información del mercado, así como nuestra propia conducta. En lugar de controlar nuestro entorno, debemos aprender a controlarnos a nosotros mismos. Para que así, podamos percibir a información de la perspectiva más objetiva posible, junto con la estructura mental de nuestro medio ambiente a fin de que siempre nos comportemos de una manera en nuestro beneficio propio.

CAPÍTULO 3

ASUMIR LA RESPONSABILIDAD

Aunque las palabras "asumiendo la responsabilidad" suenan simples, el concepto no es ni fácil de comprender ni fácil de poner en práctica en toda su dimensión. Todos hemos oído las palabras y nos enfrentamos con la necesidad de asumir la responsabilidad tantas veces en nuestras vidas que es fácil dar por sentado que sabemos exactamente lo que significa la frase.

Asumir la responsabilidad en el aprendizaje del trading y los principios apropiados de éxito están misteriosamente conectados. Tiene que comprender, con cada fibra de su ser, en qué se convertirá si no se responsabiliza de su éxito como trader. Sólo entonces se puede tener las características que le permitan unirse al selecto grupo de traders que tienen éxito constante en los mercados.

Al final del capítulo 1, le presenté la idea de reforzar en un futuro la proyección de uno mismo. Es decir, el trader exitoso consistente en que desea convertirse aún no existe. Usted debe crear un nueva versión de si mismo, del mismo modo que un escultor crea una imagen a partir de un modelo.

CREAR UN ENTORNO MENTAL

Las herramientas que utilizará para crear esta nueva versión de usted mismo son su voluntad y el deseo de aprender, impulsado por su pasión para tener éxito. Si la voluntad y el deseo de aprender son sus principales herramientas, entonces ¿cuál es su medio? Un artista que crea una escultura puede optar por trabajar en una serie de medios como arcilla, mármol, o metal, por ejemplo. Pero si desea crear una nueva versión de su personalidad que se exprese a sí misma como un trader consistentemente exitoso, usted no tiene nada físico sino únicamente sus creencias y actitudes. El medio artístico para hacer su trabajo será su entorno mental, que con su deseo de aprender, puede edificar y reestructurar las creencias y actitudes que son necesarias para lograr su objetivo final.

Supongo que su objetivo final es la consistencia. Si usted es como la mayoría de los traders, aún no se ha dado cuenta de la gran cantidad de oportunidades disponibles para usted. Para lograrlo, debe desarrollar cada vez más su potencial para que poco a poco esto sea una realidad en su vida. Su objetivo primordial tiene que ser aprender a pensar como un trader exitoso y consistente.

Recuerde, los mejores traders piensan de forma única. Han adquirido una estructura mental que les permite hacer trading sin temor y, al mismo tiempo, los capacita para no tener miedo a cometer errores. Esta mentalidad tiene una serie de componentes, pero el fondo de la cuestión es que en el éxito de los traders prácticamente se han eliminado los efectos del miedo y la imprudencia al realizar su trading. Estas dos características fundamentales le permiten lograr resultados permanentes.

Cuando adquiere esta estructura mental, usted también será capaz de operar sin temor. Ya no será susceptible a la multitud, al miedo a cometer los errores que proceden de la racionalización, distorsionada por información del subconsciente, que lo hacen vacilar, apresurarse a apretar el gatillo o perder la esperanza. Una vez que el miedo se ha ido, no habrá razón para cometer estos errores y, en consecuencia, ellos prácticamente desaparecerán de su trading.

Sin embargo, eliminar el miedo es sólo la mitad de la ecuación. La otra mitad es la necesidad de desarrollar la moderación. Los traders triunfadores han aprendido que es indispensable desarrollar un mecanismo mental para contrarrestar los efectos negativos de la euforia o sobreconfianza que resulta de una serie de operaciones ganadoras. Para un trader, ganar es extremadamente peligroso si no ha aprendido a supervisarse y a controlarse a si mismo.

Si partimos de la premisa de que para crear la consistencia, los operadores deben concentrar sus esfuerzos en desarrollar la estructura mental de un trader, entonces es fácil entender porqué muchos operadores no tienen éxito. En vez de aprender a pensar como traders, ellos piensan sobre cómo pueden hacer más dinero aprendiendo sobre el mercado. Es casi imposible no caer en esta trampa. Hay una serie de factores psicológicos que hacen que sea muy fácil asumir que lo que usted no sabe acerca de los mercados es lo que causa sus pérdidas y falta de resultados.

Sin embargo, este no es el caso. La consistencia que busca está en su mente, no en los mercados. Son las actitudes y creencias sobre estar equivocados, perder dinero y la tendencia a volverse irresponsable, cuando te sientes bien, lo que te causa la mayoría de las pérdidas - no la técnica o la falta de conocimiento del mercado-.

Por ejemplo, si usted pudiera elegir a uno de los siguientes dos traders para administrar su dinero, ¿Cuál elegiría? El primero utiliza un sistema de operar simple, incluso es posible que sea una técnica mediocre, pero posee una mentalidad que no se deja influenciar el subconsciente por información del mercado que lo haga dudar, o racionalizar, al momento de apretar el gatillo. El segundo operador es un analista fenomenal, pero funciona con los típicos temores que lo hacen susceptible a todas las enfermedades psicológicas de las que el otro operador está libre. La opción correcta debería ser obvia. El primer operador es quien va a lograr mucho mejores resultados con su dinero.

La actitud produce en general, mejores resultados que el análisis o la técnica. Por supuesto que la situación ideal es tener ambas, pero realmente no es necesario, porque si tienes la actitud correcta, la estructura mental correcta, entonces todo lo demás sobre el trading será relativamente fácil, aún simple y sin duda, mucho más divertido... Sé que para algunos de ustedes esto puede ser difícil de creer, o incluso inquietante, especialmente si usted ha estado luchando durante años para aprender todo lo que pueda sobre el mercado.

Curiosamente, la mayoría de los traders están más cerca de la forma en que debemos pensar cuando operan por vez primera, que en cualquier otro momento de sus carreras. Muchas personas comienzan con un concepto muy poco realista de los peligros que entraña el trading. Esto es especialmente cierto si su primera operación fue ganador. Luego entran en la segunda operación con poco o ningún temor. En caso de que este también sea ganador, van al próximo aún con menos preocupación creyendo que sería inaceptable la posibilidad de una pérdida. Cada vez que ganan se convencen de que no hay nada que temer y que el trading es la forma más fácil posible de ganar dinero.

Esta falta de miedo se traduce en un despreocupado estado mental, similar al estado mental que muchos grandes atletas describen como "La zona". Si alguna vez ha tenido la ocasión de experimentar la Zona en algún deporte, entonces usted sabe que es un estado mental en el que no hay absolutamente ningún temor y se actúa y reacciona instintivamente. No se piensa en estudiar alternativas o en la posibilidad de consecuencias contra si mismo. Usted está en el momento y "hace lo justo", y haga lo que haga resulta ser exactamente lo que debía hacerse.

La mayoría de los atletas nunca llegan a este nivel de juego, porque no superan el miedo de cometer un error. Los que llegan al punto donde no hay absolutamente ningún miedo de las consecuencias de su proceder, por lo general, y muy espontáneamente, entrarán en "la zona". Por cierto, una “zona psicológica” no es una condición a la que uno puede ir voluntariamente, la forma en que se puede lograr esto es una hazaña de resistencia. Se trata de un estado mental en el que usted se encuentra a si mismo en un estado intrínsecamente creativo y por lo general si usted comienza a pensar en sus acciones en un nivel racional o consciente, entonces es expulsado de mismo.

A pesar de que usted no puede obligarse a si mismo a entrar en la zona, puede configurar el tipo de condiciones mentales que sean más propicias para experimentarla, mediante el desarrollo de una positiva actitud ganadora. Defino una actitud positiva ganadora como la espera de un resultado positivo a sus esfuerzos, con una aceptación de que estos resultados obtenidos serán un perfecto reflejo de su nivel de desarrollo y lo que necesita aprender para hacerlo mejor.

Eso es lo que los grandes atletas tienen: una actitud ganadora que les permite fácilmente ir más allá de sus errores y mantener su ventaja. Otros se sumergen en estados negativos, de auto-crítica, pesar, y auto-compasión. No muchas personas alguna vez llegan a

desarrollar una actitud ganadora positiva. La curiosa anomalía del trading es que, si usted comienza con una operación ganadora, automáticamente experimentará la clase de actitud despreocupada que es un subproducto de una actitud victoriosa, sin haber desarrollado la actitud por sí mismo. Sé que esto puede parecer un poco confuso, pero tiene algunas implicaciones profundas.

Unas cuantas operaciones ganadores pueden establecer la clase de estado mental despreocupado que es un componente esencial del éxito, pero no se basa en las actitudes apropiadas. Entonces lo que tenemos es una muy dañina percepción sobre la naturaleza del trading que se traduce inevitablemente en un desastre tanto emocional como financiero.

Tener unas cuantas operaciones ganadoras no significa que usted ya se haya convertido en un trader, pero esa es la forma en que se siente, porque nos lleva a un estado mental que solo la gente mas dotada experimenta en forma consistente. El hecho es que usted no necesita la más mínima habilidad para ganar en una operación, y sí es posible ganar en una operación sin la más mínima habilidad, sin duda es posible hacerlo uno tras otro. Sé de varias personas que comenzaron sus carreras en el trading con ganancias sustanciales.

Cuando usted se siente confiando y esté libre de temores y preocupaciones, no es difícil que tenga una serie de operaciones ganadoras porque es fácil de obtener un flujo, una especie de ritmo natural, donde lo que necesita hacer parece elemental o evidente. Es casi como si el mercado le gritara cuándo comprar y cuándo vender, y necesita muy poco de sofisticación analítica. Y, por supuesto, como usted no tiene miedo, puede ejecutar su trader sin argumento o conflicto.

El punto que quiero dejar claro es que ganar en cualquier actividad es principalmente una función de actitud. Muchas personas son sin duda conscientes de ello, pero al mismo tiempo, la mayoría de las personas no entienden la parte significativa que desempeña la actitud en sus resultados. En la mayoría de los deportes u otras actividades competitivas, los participantes deben desarrollar habilidades físicas, así como habilidades mentales en forma de estrategias. Si los competidores no están equipados con un arsenal de habilidades, aquel que si posea dichas habilidades por lo general (aunque no siempre) gana. Cuando un desvalido bate a un oponente superior, ¿cuál es el factor determinante? Cuando se enfrentan dos oponentes iguales, ¿Cuál es el factor que inclina la balanza en un sentido u otro? En ambos casos, la respuesta es la actitud.

Qué hace tan fascinante al trading y, al mismo tiempo, difícil de aprender? Que realmente no se necesita un montón de habilidades, usted sólo necesita una verdadera actitud ganadora. Experimentando uno o varias operaciones ganadoras usted se siente como un ganador, y ese sentimiento es lo que sostiene la racha ganadora. Esta es la razón por la que es posible que un operador novato pueda tener una serie de operaciones ganadoras, cuando muchos de los mejores de la industria del análisis del mercado darían su mano derecho por una racha ganadora. Los analistas tienen los conocimientos, pero les falta la actitud ganadora. Ellos trabajan con miedo. El trader novato experimenta la sensación de una actitud ganadora porque no tiene miedo. Pero eso no significa que haya una actitud ganadora, sino que él aún no ha experimentado ningún dolor por sus actividades de trading, por eso no teme.

Finalmente, nuestro novato experimentará una pérdida independientemente de la sensación positiva y entonces se sentirá mal. Perder y sentirse mal son realidades inevitables del trading. La actitud más positiva imaginable, junto con la mejor capacidad analítica, nunca podrán impedir que un trader aunque posea una larga experiencia, tenga una operación perdedora. Los mercados son demasiado erráticos y hay demasiadas variables como para considerar la posibilidad de que cualquier trader vaya a tener razón siempre.

Qué pasa cuando el trader principiante finalmente pierde? ¿Qué efecto tendrá esto sobre su estado de ánimo despreocupado? Las respuestas dependerán de sus expectativas cuando entra en el trading y de como él interpreta la experiencia. Y como él interprete la experiencia estará en función de sus creencias y actitudes.

Qué pasa si opera con la creencia de que no hay forma posible de evitar una pérdida, porque perder es una consecuencia natural del trading -nada diferente de, digamos, el propietario de un restaurante que incurre en los gastos por tener que comprar alimentos- y además, supongamos que ha aceptado totalmente el riesgo, tanto financiera como emocionalmente en el sentido de que ha examinado y considerado lo que de otro modo para todos serían inaceptables posibilidades en el comportamiento del mercado, entonces, con

estas creencias y expectativas, es poco probable que tenga una experiencia que deteriore su actitud, y simplemente vaya a la siguiente trader. Por cierto, este es un ejemplo ideal de un conjunto de creencias y actitudes para el trading.

Ahora supongamos que no ha aceptado totalmente el riesgo. ¿Qué pasa si sus expectativas no tienen en cuenta el comportamiento de cualquier mercado cuando hace algo distinto a lo que él quería? A partir de esta perspectiva mental, si el mercado no hace lo que él quiere, va a sentir dolor, -el dolor emocional-. Nuestras expectativas son representaciones mentales de la forma en que, en un momento futuro, percibiremos el medio ambiente el cual va a expresarse por medio de la vista, el sonido, tacto, olfato, o gusto. Dependiendo de cuánta energía está detrás de esta esperanza, puede doler mucho cuando no se cumple lo que esperamos.

De las dos diferentes perspectivas que acabo de describir, ¿Qué es lo más probable que le ocurra a nuestro trader novato? La última, por supuesto. Sólo los mejores traders han logrado la perspectiva descrita en el primer escenario. Y, como he indicado en el capítulo 1, a menos que usted haya crecido en el seno de una familia de traders exitosos o haya tenido súper mentores (que le hayan inculcado actitudes acerca de los riesgos y las pérdidas desde el comienzo de su carrera), prácticamente cada uno de ustedes tendrá que pasar por la experiencia común de la pérdida una o mas veces antes que se den cuenta de lo que necesitan pensar para tener éxito coherente.

Es un cambio fundamental de actitud lo que cuenta para tener éxito, no una labor brillante sobre el comportamiento el mercado, como la mayoría de la gente asume erróneamente. Esta hipótesis errónea se ve frecuentemente entre los traders simplemente porque muy pocos de ellos realmente entienden, que los niveles más profundos de una actitud positiva son un componente crítico que determinan el éxito.

Podemos asumir que, después de una pérdida, nuestro trader novato entra en un estado de dolor emocional. Como resultado de esto, su trading tendrá sobre todo una nueva calidad. Él definitivamente perderá aquel estado de ánimo despreocupado, pero lo que es más importante él sentirá que fue el mercado quien le hizo esto. El mercado hizo que él sintiera el dolor que experimenta; el mercado se llevó su ganancia y le produjo el sentimiento que ahora tiene.

Note como nuestro trader culpa los mercados por la perdida o por lo que él no consiguió. Nótese también la forma natural de sentir, la forma en que él siente. Piense acerca de cómo muchas veces en nuestras vidas, especialmente cuando niños, nosotros hacíamos algo que realmente disfrutábamos, como jugar con un juguete o con nuestros amigos, y cómo alguien con más poder o autoridad nos obligó a detener lo que estábamos haciendo y hacer algo que no queríamos hacer. Todos nosotros hemos perdido cosas, nos han quitado cosas, se nos ha negado cosas que queríamos o creíamos merecer, se nos ha impedido la continuación de una actividad cuando estábamos en medio de ella, o hemos sido detenidos cuando perseguíamos una idea que nos apasionaba.

El punto es que en muchas de estas situaciones, no tuvimos ninguna responsabilidad personal por lo que nos pasó o por el dolor que sufrimos, porque no podíamos hacer nada para evitarlo. Nosotros no elegimos vernos forzados a cambiar un estado de alegría y felicidad, por un estado de dolor emocional. La decisión estaba fuera de nuestras manos, en contra de nuestra voluntad, y por lo general llegaba de manera bastante abrupta. A pesar de que se nos pudo haber dicho que éramos responsables de lo que nos estaba sucediendo, es posible que no lo creyéramos o no entendiéramos lo que significaba.

Lo qué es más tangible, y lo que más fácilmente puede aceptarse, es que nos estábamos divirtiendo, y alguien o algo nos quitó la diversión y nos causó dolor. No fue nuestra elección. La causa de nuestro dolor vino a nosotros desde el exterior, por lo tanto, sea cual sea la fuerza que ha intervenido en ese momento fue quien tuvo la culpa. Hemos aprendido que no sólo sentirnos bien puede ser sustituido al instante por una mala sensación sin que tengamos la culpa, sino que también aprendimos acerca de la traición. Nos sentimos traicionados porque muchas de estas situaciones fueron completamente inesperadas o imprevistas, lo que significa, que no estábamos preparados para conocer la forma como algunas personas en nuestra vida tiene el potencial de comportarse. Si su comportamiento hace que nosotros entremos en un estado de dolor emocional, entonces es bastante natural que nos hubiésemos sentido traicionados.

Como una nota aparte, es importante decir que mucho de nuestro pasado y experiencias emocionalmente dolorosas son el resultado de la interacción con padres, profesores y amigos, muchos sólo hacían lo que ellos creían era lo mejor para un niño que juega con un juguete que es intrínsecamente peligroso. Al quitarle el juguete, el niño gritará para expresar el dolor emocional que experimenta, y, si tratamos con un niño muy joven o inmaduro, según todas las probabilidades, no escuchará ninguna razón que se le de sobre por qué él no puede jugar con aquel juguete.

Pero, al mismo tiempo, muchas personas son hijos de padres inmaduros e irrazonables, o se encuentran con profesores emocionalmente desequilibrados, o entrenadores, o empleados quienes inconsciente o intencionadamente trasladan sus problemas personales a alguien que perciben como subordinados. Lo que es aún peor es que muchas de estas personas que tienen una tendencia hacia la acción de victimizar a otros, son también bastante inteligentes para hacerles creer a sus victimas que ellos causaron su propio dolor. En cualquier caso, si nuestras experiencias dolorosas son el resultado de un acto de amor o intencionalmente infligidas es algo que cada uno de nosotros tendrá que determinar.

El fondo de la cuestión es que, como adultos, cuando nos metemos en el trading, no nos damos cuenta de cómo naturalmente asociamos el cambio instantáneo de la alegría al dolor como el que hemos experimentado tantas veces cuando éramos niños, con el que se produce cuando operamos. Las implicaciones son que si no hemos aprendido a aceptar los riesgos propios del trading y no sabemos protegernos de estas conexiones naturales entre nuestro pasado y el presente, terminaremos por culpar al mercado de nuestros resultados en vez de tomar la responsabilidad por ellos. Incluso aunque la mayoría de traders se consideran a sí mismos adultos responsables, sólo los mejores han llegado a un punto donde pueden aceptar la total responsabilidad de los resultados de cualquier trader particular.

Aunque la mayoría de la gente que hacen trading se consideran a sí mismos adultos responsables, sólo los mejores traders han llegado a un punto donde pueden hacer y aceptar la total responsabilidad de los resultados de cualquier operación. Todos los demás en un grado u otro asumen la responsabilidad, pero la realidad es que quieren que el mercado lo haga por ellos. El típico trader quiere el mercado para realice con sus expectativas, sus esperanzas y sueños.

La sociedad en general puede funcionar de esta manera, pero los mercados, sin duda no lo hacen. En la sociedad, podemos esperar que otras personas se comporten de manera razonable y responsable. Cuando no lo hacen, y si uno sufre como resultado de ello, la sociedad tiene recursos disponibles para corregir el desequilibrio y nos hacen todo de nuevo. El mercado, por otro lado, no tiene la responsabilidad de darnos nada ni hacer nada que nos beneficie. Esto puede no ser el método que anuncian los mercados y, desde luego, no es la impresión que quieren proyectar, pero la realidad es que cada trader que participa en los mercados lo hace para su propio beneficio y la única manera de que un trader pueda beneficiarse es si cualquier otro trader pierde, y la pérdida es real, en dólares como en una operación de futuros, o una oportunidad perdida en una operación de acciones.

Cuando usted coloca una operación, es con la intención de hacer dinero. Cada trader en el mundo que abre una operación lo hace por la misma razón. Cuando usted mira su relación con el mercado desde esta perspectiva, se puede decir que su propósito es extraer dinero de los mercados, pero, por esa misma razón, el único propósito del mercado es despojarlo de su dinero o arrebatarle la oportunidad a usted.

Si el mercado actúa recíprocamente un grupo de personas para extraer dinero el uno del otro, entonces cuál es la responsabilidad del mercado con el trader individual? El mercado no tiene ninguna otra responsabilidad que la de seguir las reglas que se han establecido para facilitar esta actividad. El punto es que, si alguna vez se ha encontrado culpando al mercado o se ha sentido traicionado, entonces usted no ha entendido las implicaciones de lo que quiere decir jugar un juego de suma cero. Cualquier grado de culpa que quiera atribuirle al medio significa que usted no ha aceptado la realidad de que el mercado no le debe nada, independientemente de lo que usted quiera o piense o del esfuerzo que ponga en su operación.

En el mercado, los valores típicos sociales de cambio no entran en el juego. Si usted no entiende esto y encuentra un modo de reconciliar las diferencias entre las normas sociales con las que creció y la forma en que el mercado actúa, seguirá su proyecto de esperanzas, sueños

y deseos creyendo que el mercado va a hacer algo por usted. Cuando esto no ocurre, usted se siente enojado, emocionalmente angustiado, frustrado y traicionado.

Asumir la responsabilidad significa reconocer y aceptar, en lo más profundo de su identidad, que es usted -no el mercado- completamente responsable de su éxito o fracaso como trader. Por supuesto, que el objetivo del mercado es separarlo de su dinero, pero en el proceso, también le proporciona un flujo interminable de oportunidades para que usted tome el dinero de él. Con el movimiento, de los precios que representa el movimiento de las acciones colectivas que todos están participando en ese momento, el mercado también genera información sobre sí mismo, y hace que sea extremadamente fácil para entrar y salir de las operaciones (naturalmente, en función de el número de personas participantes).

Desde la perspectiva de las personas, el movimiento de los precios, la información y la capacidad de entrar y salir de las operaciones representan oportunidades de ver algo y de actuar sobre lo que se ve. Durante cada momento que los mercados están abiertos, usted tiene la oportunidad de entrar en una posición, aligerar una posición, añadir a una posición, o salir de una posición. Estas son todas, oportunidades para enriquecerse, tomando beneficios o, al menos, cortando sus pérdidas.

Permítanme plantear una cuestión. ¿Se siente responsable por el cumplimiento de las expectativas, esperanzas, sueños y deseos de algunos otros traders? Por supuesto que no. Suena absurdo, incluso la pregunta. Sin embargo, si usted alguna vez se encuentra culpando el mercado y se siente traicionado, estaría esperando lo mismo. Entonces, ¿qué es esencialmente lo que usted debe hacer? Esperar las acciones colectivas de cada participante para que en su actividad, el mercado siga un camino que le de lo que usted quiere. Usted tiene que aprender como conseguir lo que quiere de los mercados y el primer paso importante en este proceso de aprendizaje es tomar la responsabilidad completa y absoluta. Asumir la responsabilidad significa creer que todos sus resultados son auto-generados, sobre la base de su interpretación de la información que tiene en ese momento del mercado, de las decisiones que usted tome y de las acciones que tome como resultado de esas decisiones.

Asumir la responsabilidad significa creer que todos los resultados generados por cuenta propia, que sus resultados se basan en su interpretación de la información sobre el mercado, las decisiones que usted tome y las acciones que tomará como resultado de ello. Teniendo nada menos que la total responsabilidad establece dos grandes obstáculos psicológicos que bloquean su éxito. En primer lugar, se establecerá una relación con el mercado que lleva a cabo el flujo constante de oportunidades. En segundo lugar, usted se confundirá al creer que sus problemas de trading y la falta de éxito pueden ser rectificados a través de análisis de mercado.

Consideremos el primer obstáculo. Cuando usted proyecta cualquier grado de responsabilidad en el mercado por no tener ganancia o por no cortar sus pérdidas, muy fácilmente puede darle a él la calidad de un adversario o un enemigo. La perdición (cuando se espera que el mercado hiciera algo diferente de lo que hizo) es que generará usted los mismos sentimientos de cuando era niño, es decir, dolor, cólera, resentimiento, y la impotencia que sentimos cuando alguien se llevó algo de nosotros, no nos dio lo que quisimos, o no nos dejó hacer lo que quisimos.

A nadie le gusta sentirse relegado, sobre todo si consideramos que conseguir lo que queremos nos hará felices. En cada una de esas situaciones, algo o alguien fuera de nosotros nos impidió a nosotros mismos expresarnos en alguna forma particular. En otras palabras, alguien de afuera ejerce una fuerza que actúa contra la fuerza interior de nuestros deseos y expectativas.

Como resultado de ello, se siente natural conceder al mercado el poder de una fuerza exterior ya que él da o quita. Sin embargo, el mercado presenta la información desde una perspectiva neutral. Eso significa que no sabe lo que quiere o espera, ni tampoco nos presta atención, a menos que, por supuesto, usted coloca un tipo de operación que pueda tener un gran impacto sobre los precios. Por el contrario, cada momento, cada oferta le da la oportunidad de hacer algo. Usted puede poner una operación, tomar beneficios, o retirarse perdiendo. Esto también es válido para aquellos de ustedes que son traders de piso y conocen personalmente a otros traders de piso, que también pueden conocer su posición y actuar en su contra, aprovechando ese conocimiento. Simplemente significa que usted tiene que ser más

rápido y más acertado, o tomar en consideración las limitaciones que tiene en estas áreas si es que las tiene, y operar en consecuencia.

Desde la perspectiva del mercado, cada momento es neutral; pero para usted, como observador, cada momento y cada movimiento del precio pueden tener sentido. Pero ¿De dónde proviene esta comprensión? Esto tiene significado por lo que ha aprendido, y existe dentro de su mente, no en el mercado. El mercado no asocia significados o interpretación de la información que genera sobre sí mismo (aunque siempre hay personas que ofrecerán una interpretación mientras haya alguien dispuesto a escuchar). Además, el mercado no sabe cómo definir una oportunidad o una pérdida. El mercado no sabe si lo perciben como un interminable flujo de oportunidades para entrar y salir de operaciones y generar beneficios o pérdidas en todos y cada uno de estos momentos, o si lo perciben como un monstruo codicioso listo a devorar su dinero en cualquier momento.

Si percibe la interminable secuencia de oportunidades para entrar y salir de estas operaciones sin autocrítica y arrepentimiento, entonces usted estará en el mejor estado mental para actuar en su propio interés y aprender de sus experiencias. Por otra parte, si lo que percibe en la información sobre el mercado es doloroso, de alguna manera, entonces, naturalmente, tratará de evitar el dolor por cualquiera camino consciente o inconscientemente bloqueando información en su conciencia. En el proceso de bloqueo de esa información, usted sistemáticamente se olvidará de cualquier número de oportunidades para enriquecerse.

En otras palabras, usted se priva de la ventaja que le da este flujo de oportunidades. Además, se sentirá como si el mercado estuviera en contra de usted, pero sólo si cree que le debe algo. ¿Si alguien o algo estuvieran contra usted y le causara dolor, cuál sería su respuesta más probable? ¿Usted se sentirá obligado a luchar, pero cual sería exactamente su lucha? El mercado seguramente no le lucha. Sí, el mercado quiere su dinero, pero también le ofrece la oportunidad de tomar tanto como usted pueda. Aunque pueda sentir como si usted lucha contra el mercado, o este lucha usted, la realidad es que es simplemente la lucha contra los efectos negativos y las consecuencias de no aceptar que el mercado no le debe nada, y que usted necesita tomar ventaja de las oportunidades que se le presentan, el 100 por ciento de las veces y ni un grado menos.

La forma de aprovechar al máximo una situación donde se ofrecen ilimitadas oportunidades de hacer algo por ti mismo es entrar en la corriente. El mercado tiene un flujo. Es a menudo errático, especialmente en el corto plazo, pero muestra patrones simétricos que se repiten una y otra vez. Obviamente, es una contradicción fluir con algo con lo que usted está en contra, pero si quiere comenzar a sentir el flujo del mercado, su mente tiene que estar relativamente libre de miedo, cólera, pesar, traición, desesperación, y decepción. Usted no tendrá motivos para experimentar estas emociones negativas cuando asuma absoluta responsabilidad.

Anteriormente, he dicho que cuando no usted asume la responsabilidad, uno de los principales obstáculos psicológicos que pueden bloquear su éxito y que lo inducen a cometer errores, es creer que sus problemas de trading y la falta de consistencia pueden ser rectificados a través del análisis de mercado. Para ilustrar este punto, vamos a volver a nuestro trader novato que comenzó con un despreocupado estado mental hasta que tuvo su primera experiencia perdedora.

Después de ganar con tal facilidad, tiene un abrupto cambio al dolor emocional lo que puede ser muy chocante, pero no lo suficientemente chocante, sin embargo, como para salir el trading. Además, en su mente no era su culpa de todos modos, el mercado le hizo una mala jugada. En lugar de salir, la gran sensación que experimentó cuando fue ganador debió mantenerlo fresco en su mente, lo que le inspirará con el sentido de la determinación de seguir operando.

Sólo ahora es cuando va a ser más inteligente al respecto. Él va a poner algún esfuerzo en ello, y a aprender todo lo que pueda acerca de los mercados. Es perfectamente lógico pensar que si él pudo ganar sin saber nada, va a ser mucho más capaz ahora cuando sabe algo. Pero hay un gran problema aquí que muy pocos traders, no entenderán hasta mucho después de que el daño está hecho. Aprender sobre los mercados no es un problema en sí mismo. Es la razón subyacente del aprendizaje sobre el mercado que por ultimo, resultar ser su ruina.

Como dije hace un momento, el repentino cambio de la alegría al dolor suele crear un fuerte shock psicológico. Algunas personas nunca aprenden a conciliar este tipo de experiencias de una manera saludable. Se dispone de técnicas, pero no son ampliamente conocidas. La respuesta típica en la mayoría de las personas, especialmente en el tipo de persona que es atraída por el trading, es la venganza. Para los traders, la única forma de neutralizar la venganza es conquistando el mercado, y piensan que la única manera de conquistar el mercado es aprendiendo a conocerlo. En otras palabras, la razón subyacente del por qué el trader novato está aprendiendo acerca del mercado es para superarlo, para demostrarse a mismo que puede, y lo más importante, para evitar que el mercado le haga daño de nuevo. Él no está aprendiendo del mercado simplemente tener una manera sistemática de ganar, sino, como una manera de evitar el dolor o probar que no tiene absolutamente nada que ver con mirar el mercado desde una perspectiva objetiva. Él no se da cuenta de ello, pero tan pronto como hizo la hipótesis de que conocer mas sobre el mercado puede evitarle dolor o puede ayudar a satisfacer su deseo de venganza o para demostrar algo, en ese momento inició su camino para convertirse en un perdedor.

De hecho lo que él ha hecho es crear un dilema irreconciliable. Él está aprendiendo a reconocer y entender el patrón del comportamiento colectivo del mercado, y eso es bueno. Incluso se siente bien. Está inspirado porque asume que está aprendiendo sobre el mercado con el propósito de convertirse en un ganador. Como resultado de ello, emprende una búsqueda de conocimientos, acerca de líneas de tendencia, patrones de gráfico, soportes y resistencias, patrones de velas, perfiles de mercado, puntos pívot, ondas de Elliot, retrocesos de Fibonacci, osciladores, fuerza relativa, estocásticos, y muchas otras herramientas técnicas demasiado numerosos para mencionar. Curiosamente, a pesar de que su conocimiento ha aumentado, ahora encuentra problemas para la ejecución de sus operaciones. Él duda, se hace conjeturas a sí mismo, para abrir una operación o no hacer absolutamente nada, a pesar de tener cualquier número de señales claras para hacerlo. Todo esto es frustrante, incluso exasperante, porque lo que le está pasando no tiene sentido. Él hizo lo que se suponía que debía hacer, sólo para encontrarse con que, entre mas aprendía menos aprovechaba. Él nunca hizo mal por dedicarse a aprender, sino que simplemente lo hizo por razones equivocadas.

Él no será capaz de operar con eficacia si está tratando de demostrar algo por ese asunto. Si asume que tiene que ganar, o que tiene que tener razón, o que no puede perder o no puede equivocarse, entonces, esto hará que defina y perciba las categorías de información del mercado como dolorosas. En otras palabras, se mostrará como dolorosa toda la información que genera el mercado que esté en oposición a lo que le hace feliz.

El dilema es que nuestras mentes están estructuradas para evitar tanto el dolor físico como el emocional, y el aprendizaje de los mercados no compensará los efectos negativos y el dolor producido por los mecanismos de nuestra forma de operar. Todo el mundo comprende la naturaleza de evitar el dolor físico. Si accidentalmente acerca su mano en un quemador caliente, su mano se aleja automáticamente del calor, y su reacción es instintiva. Sin embargo, cuando se trata de evitar el dolor emocional y las consecuencias negativas que genera, especialmente para los traders, muy pocas personas entienden la dinámica. Es absolutamente esencial para su desarrollo que entienda sobre estos efectos negativos y aprenda a controlarlos de forma que le ayude a cumplir con sus objetivos.

Nuestras mentes tienen una serie de formas para protegernos a partir de la información que hemos aprendido a percibir como dañina. Por ejemplo, en un nivel consciente, podemos racionalizar, justificar, o dar una razón para permanecer en pérdida durante una operación. Algunas de las más típicas formas de hacer esto es llamar a nuestros amigos, hablar con nuestro corredor, o consultar los indicadores que no utiliza nunca, todo con el propósito expreso de reunir información que niegue la validez de la información dolorosa. En un nivel subconsciente, nuestras mentes automáticamente se alteran, distorsionan, específicamente excluyen la información de nuestra conciencia. En otras palabras, no somos conscientes de que para nuestro dolor, hay mecanismos de evasión, ya sea la exclusión o alteración de la información ofrecida por el mercado.

Considere la experiencia de estar en una operación en pérdida cuando el mercado hace máximos coherentemente más altos y posiciones más altos, o mínimos inferiores y posiciones inferiores contra su posición, mientras usted se niega a reconocer que tiene una operación

perdedora porque está enfocando toda su atención en los tics que entran a su favor. En promedio, usted está recibiendo sólo una de cada cuatro o cinco movimientos del mercado en su dirección, pero no importa porque cada vez que reciba uno, mas se convence de que el mercado ha rebotado y está regresando. Pero en vez de devolverse, el mercado se mantiene en contra de usted. En algún momento, el valor en dólares de la pérdida se vuelve tan grande que ya no se puede negar y finalmente usted sale de la operación.

La primera reacción que los traders tienen universalmente cuando miran hacia atrás en aquella operación perdedora, es preguntarse, "¿Por qué no detuve mi pérdida y no operé al contrario?" La oportunidad de abrir una operación en la dirección opuesta se reconoce fácilmente una vez que ya no hay nada en juego. Pero estábamos cegados ante esta oportunidad mientras estuvimos dentro del mercado, debido a que en el momento en que la información que indica que fue una oportunidad, cambió y se definió como dolorosa, se bloquea nuestra conciencia.

Cuando nuestro hipotético trader abrió la posición, fue divertido, se encontraba despreocupado, no tenía ningún diario de trading personal que probar. En la medida en que estaba ganando, puso sus operaciones en la perspectiva de "vamos a ver qué pasara". Mientras más ganaba, nunca o menos es lo que consideró la posibilidad de perder. Cuando finalmente perdió, su estado de ánimo probablemente bajó porque era lo que menos se esperaba. En lugar de asumir que la causa de su dolor era su expectativa errónea acerca de lo que el mercado se suponía que iba a hacer o no hacer, culpó al mercado, y resolvió que si lo conociera mas, podría impedir que ese tipo de experiencias se repitan. En otras palabras, hizo un dramático cambio en su perspectiva, y de estar despreocupado pasó a tratar de prevenir el dolor tratando de evitar las pérdidas.

El problema es que la prevención de dolor, evitando las pérdidas no se puede hacer. El mercado genera con su comportamiento, los patrones y los patrones se repiten, pero no todo el tiempo. Por lo tanto, de nuevo, no hay forma posible de evitar la pérdida o equivocarse. Nuestro trader no es consciente de estas realidades del trading, debido a que está siendo impulsado por dos fuerzas convincentes: (1) que desesperadamente quiere reconquistar la sensación de ganar, y (2) está muy entusiasmado con todo el conocimiento sobre el mercado que está adquiriendo. De lo que no se ha dado cuenta es que, a pesar de su entusiasmo, cuando pasó de un despreocupado estado mental, a pensar en tratar de encontrar un modo de evitar las pérdidas, también pasó de una actitud positiva a una negativa.

Él ya no sólo se enfoca en ganar, sino más bien en cómo se puede evitar el dolor, evitando que el mercado le haga daño de nuevo. Este tipo de perspectiva negativa no es diferente del jugador de tenis o el golfista que se centra en tratar de no cometer un error, pero por más que intenta en no cometer un error, más errores comete. Sin embargo, este modo de pensar es mucho más fácil de reconocer porque en el deporte hay una conexión más evidente entre la orientación y los resultados. Con el trading, la conexión puede estar oculta y más difícil de reconocer debido a los sentimientos positivos que se generan cuando se descubren nuevas relaciones en los datos del mercado y su comportamiento.

Mientras él se sienta bien, no hay ninguna razón de sospechar que algo anda mal, pero el grado al cual se enfoque hacia la anulación de dolor es el mismo grado, por el cual él creará esas mismas experiencias que está tratando de evitar. En otras palabras, entre más quiera ganar y evitar perder, menos tolerancia tendrá para cualquier información que pueda indicar que no está recibiendo lo que él quiere. Entre mas información tenga el potencial de bloquear, menos será la capacidad de percibir una oportunidad para actuar en su propio interés.

Aprender más y más acerca de los mercados sólo para evitar el dolor aumentará sus problemas porque entre más aprende, más espera, naturalmente, de los mercados, por lo que resulta aún más doloroso cuando los mercados “no hacen su parte”. Él ha creado involuntariamente un círculo vicioso donde entre más aprende, más se debilita, y más se siente obligado a aprender. El ciclo continuará hasta que sale del trading, ya sea en el disgusto o reconoce que la causa de su problema de trading no es más que su perspectiva, y no su falta de conocimiento del mercado.

GANADORES, PERDEDORES, PROSPEROS Y ARRUINADOS

Se toma algún tiempo antes de que la mayoría de los traders, o tiren la toalla o averigüen la verdadera fuente del éxito. Entre tanto, algunos logran obtener suficiente del trading como para entrar en lo que se conoce comúnmente como el “ciclo del auge y la crisis”.

Contrariamente a lo que pueda deducirse del ejemplo del trader novato, ─no todos tienen una actitud en sí negativa─ , por lo tanto, están condenados a perder constantemente. Sí, es cierto que algunos pierden constantemente, a menudo hasta pierden todo o dejan de hacer trading porque no pueden tolerar más dolor emocional. Sin embargo, también hay muchos traders que son tenaces estudiosos del mercado y tienen una actitud suficientemente ganadora al entrar en el trading, de tal manera que, a pesar de las muchas dificultades, finalmente aprenden a hacer dinero. Pero, quiero enfatizar en esto, ellos aprenden cómo hacer dinero sólo en forma limitada, ya que todavía no han aprendido a contrarrestar los efectos negativos de la euforia o la forma de compensar el potencial de autosabotaje.

La euforia y el autosabotaje son dos poderosas fuerzas psicológicas que tendrán un efecto muy negativo sobre usted. Sin embargo, son fuerzas por las que tiene que preocuparse solo cuando empiece a ganar, consistentemente, y eso si es un gran problema. Cuando está ganando, le preocupa menos todo lo que pueda significar un posible problema, especialmente cuando se siente algo tan bueno como la euforia. Una de las principales características de la euforia es que crea un sentido de suprema confianza en el que la posibilidad de que algo salga mal es prácticamente inconcebible. Por el contrario, los errores que resultan del autosabotaje tienen su raíz en una serie de conflictos que los traders tienen sobre si merecen el dinero o merecen ganar.

Cuando están ganando son mas susceptibles a cometer la mayoría de errores, a lo largo de su trading, exceso de trading, abriendo posiciones demasiado grandes, violando sus propias reglas, o teniendo un comportamiento excesivamente imprudente. Incluso llegando al extremo de pensar que ellos son el mercado. Sin embargo, el mercado rara vez está de acuerdo, y cuando esta en desacuerdo, usted saldrá herido. La pérdida y el dolor emocional suelen ser significativos. Usted experimentará un auge, seguido por la inevitable crisis.

Si tuviera que clasificar a los traders sobre la base del tipo de resultados que alcanzan, los pondría en tres grandes categorías. El grupo más pequeño, probablemente menos del 10 por ciento de los traders activos, son los ganadores constantes. Ellos tienen una curva de ganancia regularmente creciente con drawdowns relativamente pequeños. El drawdowns que ellos realmente experimentan es el tipo de pérdidas normales en las cuales incurre cualquier sistema de trading. No sólo han aprendido a hacer dinero, sino que ya no son susceptibles a las fuerzas y efectos psicológicos que dan origen al ciclo auge crisis.

El siguiente grupo, consta de entre 30 y 40 por ciento de los traders activos, son perdedores consistentes. Sus curvas de ganancia son las imágenes en espejo de las curvas de los ganadores constantes. Pierden muchas operaciones mientras ocasionalmente ganan uno. Independientemente de cuánto tiempo hayan estado en el trading, hay mucho acerca de este que no han aprendido. Además o bien tienen ilusiones sobre la naturaleza del trading o se volvieron adictos a él, de tal manera que ser ganadores es prácticamente imposible para ellos.

El grupo más numeroso, el 40 a 50 por ciento restante de los traders activos, permanecen en el ciclo "auge-crisis". Ellos han aprendido a hacer dinero, pero no han aprendido el conjunto de habilidades del trading que se necesita para mantener el dinero ganado. Por lo tanto, sus curvas de ganancia, típicamente se parecen a paseos en montaña rusa, con un vistosa, estable y pronunciada caída, luego otro vistosa, estable pronunciada caída. Y el ciclo de la montaña rusa sigue sin cesar.

He trabajado con muchos trader experimentados que han tenido rachas de ganancias increíbles, a veces se pasan meses sin perder un día; tienen quince o veinte operaciones ganadoras seguidas que no es inusual para ellos. Pero, para los del ciclo auge-crisis, siempre estas rachas terminan en enormes pérdidas como resultado de la euforia o del autosabotaje.

Si las pérdidas son el resultado de la euforia, realmente no importa que tenga una racha con un número de operaciones ganadoras seguidas, o una constante curva de aumento de la ganancia, o incluso una operación ganador. Cada uno parece tener un umbral diferente para cuando el exceso de confianza o la euforia comienzan a tomarse su proceso mental. Y cuando el momento de euforia llega, el trader está en serios problemas.

En un estado de exceso de confianza o euforia, no puede percibir ningún riesgo porque la euforia le hace creer que absolutamente nada puede salir mal. Si nada puede salir mal, no hay necesidad de normas o límites que rijan su comportamiento. Así que abrir una posición más grande que de costumbre no solo es una atractiva posibilidad, sino que es irresistible.

Sin embargo, tan pronto como ponga una posición más grande de lo habitual, está en peligro. Cuanto mayor sea la posición, mayor será el impacto financiero que pequeñas fluctuaciones del precio que tendrá en su balance. Combine posiciones más grandes de lo normal, ya un movimiento en contra de su posición, debe afrontarlo con firme convicción de que el mercado hará exactamente lo que usted espera, y tiene la situación en la que un tic en contra de su operación pueda hacer que entre en un estado de “parálisis mental”, que lo puede dejar inmovilizado.

Cuando usted salga del shock, estará aturdido, desilusionado y traicionado, y se estará preguntando cómo algo así pudo haber sucedido. El hecho, es que usted fue traicionado por sus propias emociones. Sin embargo, si usted no está consciente o no comprende la dinámica subyacente en el proceso que acabo de describir, no tendrá otra opción que culpar a los mercados. Y si cree que el mercado le hizo eso, entonces se siente obligado a obtener más información sobre él con el fin de protegerse a si mismo. Cuanto más aprende, más confianza tiene y, naturalmente, aumenta su capacidad para ganar. A medida que su confianza crece, es más probable que en algún momento usted cruce el umbral de la euforia y empiece todo el ciclo de nuevo.

Las pérdidas resultantes del autosabotaje pueden ser igual de perjudiciales, pero son generalmente de naturaleza más sutil. Cometer errores como poner una compra y una venta o viceversa, o distraerse de su actividad en el momento más inoportuno son típicos ejemplos de cómo los traders se aseguran de no ganar.

Por qué alguien no quisiera ganar? Realmente la cuestión no es lo que alguien quiere, porque yo considero que todos los traders quieren ganar. Sin embargo, a menudo hay conflictos acerca de ganar. A veces, estos conflictos son tan poderosos que nos encontramos con que nuestro comportamiento está en conflicto directo con lo que queremos. Estos conflictos podrían derivarse de su educación religiosa, ética del trabajo o ciertos tipos de trauma de la infancia.

Si estos conflictos existen, significa que su entorno mental no está completamente alineado con sus objetivos. En otras palabras, no todas las partes, usted las defenderá por el mismo resultado. Por eso, usted “no puede aceptar” que tiene la capacidad para ganarse una cantidad ilimitado de dinero, solamente porque aprendió a operar o porque el dinero está allí para tomarlo.

Un broker de futuros de una de las principales firmas de corretaje, una vez comentó con respecto a sus clientes, que él vive de las divisas que pagan todos los traders perdedores en materias primas, y que su trabajo es mantenerlos felices hasta que hayan desaparecido. Él dijo esto jocosamente, pero hay mucha verdad en su declaración. Obviamente, si usted pierde más dinero del que gana, no puede sobrevivir. Pero menos obvio, y uno de los misterios de ser exitoso, es que si gana, usted todavía puede desaparecer; es decir si usted gana pero no ha aprendido como crear un equilibrio sano entre la confianza y la prudencia, o no ha aprendido como reconocer y compensar cualquier señal de potencial autodestructor, tarde o temprano perderá.

Si se encuentra entre los que están en el ciclo auge-crisis, considere esto: ¿Si pudiera volver a hacer y corregir cada operación perdido por un error o imprudencia, cuánto dinero tendría usted ahora? ¿Basado en estos resultados, a qué se parecería su curva de ganancia ahora? Estoy seguro que caería en la categoría de ganadores constantes. Ahora piense como respondió a sus pérdidas cuando estas ocurrieron. ¿Asumió usted la responsabilidad completa por las perdidas? ¿Trató de entender cómo podría cambiar su perspectiva, actitud, o comportamiento? ¿O buscó usted el mercado y se preguntó lo que usted podría aprender sobre ello para impedir que tal cosa pasara otra vez? Obviamente, el mercado no tiene nada que ver con su potencial temeridad, ni con los errores que cometa como resultado de algún conflicto interno sobre si merece o no el dinero.

Probablemente uno de los conceptos más difíciles de asimilar de manera efectiva por los traders es que el mercado no crea su estado de ánimo o actitud mental, sino que simplemente actúa como un espejo que refleja lo que está dentro para regresárselo de vuelta. Si tiene

confianza en si mismo, no es porque el mercado está haciendo que usted se sienta de esa manera, es porque sus creencias y actitudes están alineados de tal forma que le permiten avanzar en una experiencia, asumir la responsabilidad del resultado, y aprovechar la idea que está a disposición. Usted confía en si mismo simplemente porque está en constante aprendizaje. Por el contrario, si usted tiene miedo, es porque cree que en cierta medida el mercado crea sus resultados, y no al revés.

Por ultimo, la peor consecuencia de no asumir la responsabilidad es que lo mantiene en un ciclo de dolor e insatisfacción. Piénselo por un momento. Si usted no se siente responsable de sus resultados, entonces puede asumir que no hay nada que aprender, y puede quedarse exactamente donde está. Usted no va a crecer ni va a cambiar. Como resultado, percibirá los acontecimientos exactamente de la misma manera, y, por tanto, responda a ellos de la misma manera, y obtendrá los mismos resultados insatisfactorios.

O bien, puede ser que decida asumir la solución a sus problemas y obtener más conocimiento del mercado. Siempre es buena idea aprender, pero en este caso si no asume la responsabilidad de su actitud y perspectiva, entonces no será capaz de dar buen uso a lo aprendido. Sin darse cuenta, estará usando su conocimiento para evitar la responsabilidad de aceptar sus riesgos. En el proceso, usted terminara creando las cosas que está tratando de evitar, manteniéndolo en un ciclo de dolor e insatisfacción.

Sin embargo, hay un beneficio tangible que se puede obtener culpando el mercado de lo que quería y no consiguió: Usted temporalmente puede protegerse de su propia autocrítica áspera. Digo "temporalmente" porque, cuando usted cambia la responsabilidad, usted se priva de lo que usted pudo aprender de la experiencia. Recuerde nuestra definición de una actitud ganadora: una expectativa positiva de sus esfuerzos con una aceptación de que los resultados que usted consigue es un perfecto reflejo de su nivel de desarrollo y lo que debe aprender para hacerlo mejor.

Si usted elude la culpa a fin de bloquear los sentimientos dolorosos que son el resultado de los golpes recibidos, todo lo que ha hecho es poner una venda infectada en la herida. Usted puede creer que ha resuelto el problema, pero el problema va a resurgir más tarde, y quizá peor que antes, simplemente porque no ha aprendido nada de estas interpretaciones que se traducirían en una experiencia más satisfactoria.

Alguna se preguntó por qué dejar dinero sobre la mesa, que es a menudo más doloroso que tomar una pérdida? Porque cuando perdemos, hay cualquier número de formas en que podemos echar la culpa al mercado y no aceptar responsabilidad. Pero cuando dejamos el dinero sobre la mesa, no podemos culpar el mercado. El mercado no hizo nada, pero nos dio exactamente lo que quisimos, pero por cualquier razón, nosotros no fuimos capaces de interpretar la oportunidad de manera apropiada. En otras palabras, ahora no hay ningún modo de racionalizar el dolor.

Usted no es responsable de lo que el mercado hace o no hace, pero si es responsable de todo lo demás que resulte de sus actividades de trading. Usted es responsable de lo que usted ha aprendido, así como de todo lo que no ha aprendido. El camino más eficaz para descubrir lo que usted necesita para tener éxito es desarrollar una actitud ganadora, porque es inherentemente es un perspectiva creativa. No solo una actitud ganadora le abre a usted lo que necesita aprender, también le allana el camino de una mentalidad propicia para descubrir algo que aún no ha experimentado.

Para desarrollar una actitud ganadora es clave para su éxito. El problema para muchos traders es que piensan que ya lo tienen, cuando en realidad aún no lo han desarrollado, o esperan que el mercado lo desarrolle por ellos, y así volverse ganadores. Usted es responsable por el desarrollo de su propia actitud ganadora. El mercado no va a hacerlo por usted, y, quiero ser lo más enfático que puedo, ningún análisis podrá compensar el desarrollo de una actitud ganadora, si usted no la tiene. La comprensión de los mercados le dará la ventaja que necesita para crear algunas operaciones ganadoras, pero esa ventaja no le hace un ganador si no tiene una actitud ganadora.

Seguramente uno podría argumentar que algunos traders pierden porque no entienden mucho sobre los mercados y, por lo tanto, ellos usualmente hacen operaciones equivocadas. Tan razonable como este puede sonar, esto ha sido mi experiencia que traders con actitudes perdedoras hacen operaciones equivocadas, sin importar cuánto saben sobre los mercados. En cualquier caso, el resultado es el mismo -ellos pierden-. Por otra parte, los traders con

actitudes ganadoras que no saben casi nada acerca de los mercados pueden ser ganadores, y si saben mucho acerca de los mercados, pueden recoger aún más ganancias.

Si desea cambiar su experiencia de los mercados de temeroso a confianza, si quiere cambiar los resultados de una curva irregular de ganancias a una de constante aumento, el primer paso es aceptar la responsabilidad y dejar de esperar que el mercado le de algo o haga algo por usted. Si resuelve de aquí en adelante hacerlo todo usted mismo, el mercado ya no podrá ser su oponente. Si deja de luchar contra el mercado, lo que en realidad significa dejar de luchar contra si mismo, se sorprenderá de la rapidez con que es capaz de reconocer exactamente lo que necesita aprender, y la rapidez con que lo aprenderá. Asumir la responsabilidad es la piedra angular de una actitud ganadora.

CAPITULO 4

LA CONSISTENCIA: UN ESTADO MENTAL

Espero que después de leer los tres primeros capítulos no se asuste ante la idea de que sólo porque usted está actuando como un trader, no significa que haya aprendido la manera de pensar apropiada para hacer lo que ellos hacen. Como ya he subrayado en varias ocasiones, lo que separa a los mejores traders del resto no es lo que hacen o cuando lo hacen, sino más bien la forma en que piensan acerca de lo que hacen y qué están pensando cuando lo hacen.

Si su objetivo es el trading como un profesional y quiere ser un ganador, entonces usted debe comenzar a partir de la premisa de que las soluciones están en su mente y no en el mercado. La consistencia es un estado mental que en su núcleo fundamental tiene determinadas estrategias de pensamiento que son únicas del trading.

Al tener uno o más operaciones ganadoras puede casi convencernos que el trading es muy fácil. Recuerde sus propias experiencias; piense en las operaciones que le trajeron un flujo de dinero hacia su cuenta y que todo lo que hizo fue tomar una simple decisión de comprar o vender. Ahora, combine el sentimiento sumamente positivo que se obtiene al ganar y conseguir dinero sin esfuerzo, es casi imposible no concluir que ganar dinero como trader es fácil.

Pero si ese es el caso, si el trading es tan fácil, entonces, ¿por qué es tan difícil de dominar? ¿Por qué son tantos los traders en su ingenio terminan con obvias contradicciones? Si es cierto que el trading es fácil y los traders lo saben porque ha tenido la experiencia directa de lo fácil y el poco esfuerzo que es- entonces ¿cómo puede ser posible que no pueden hacer lo que han aprendido acerca de los mercados para que trabajen para ellos una y otra vez? En otras palabras, ¿cómo se explica de la contradicción entre lo que creemos y de los resultados del trading actual del presente?

PENSANDO EN EL TRADING

Las respuestas están todas en la forma en que usted piensa acerca de ello. La ironía es que el trading puede ser tan divertido o difícil como haya sido su experiencia en otras oportunidades, pero experimentando constantemente estas cualidades es como construye su perspectiva, sus creencias, sus actitudes, o su estructura mental. Escoja el término con el que usted se sienta más cómodo; todos se refieren a la misma cosa: la ganancia y la consistencia son estados mentales de la misma manera que la felicidad, divertirse, y la satisfacción son estados mentales.

Su estructura mental es un subproducto de sus creencias y actitudes. Usted puede tratar de alcanzar la consistencia sin tener las creencias y actitudes correctas sus resultados no serán diferentes que si intenta ser feliz cuando no se está divirtiendo. Cuando no se está divirtiendo, puede ser muy difícil cambiar su perspectiva a una en la que, de repente, empiece a disfrutar de usted mismo.

Por supuesto, las circunstancias de su situación podrían cambiar repentinamente de una manera que le haga experimentar alegría. Pero entonces su estado de ánimo sería el resultado de un cambio externo en las condiciones, no el resultado de un cambio interno en su actitud. Si dependiera de las condiciones y circunstancias externas para ser feliz (a fin de que siempre esté disfrutando de si mismo), entonces, es muy poco probable que usted experimente la felicidad en forma constante.

Sin embargo, usted puede aumentar la posibilidad de ser feliz mediante el desarrollo del tipo de actitudes orientadas hacia la diversión y, más concretamente, trabajando en la neutralización de las creencias y actitudes que le impide divertirse o disfrutar de si mismo. Trabajando en la misma forma es como un trader puede crear el éxito constante. Usted no puede confiar en el mercado para ser consistentemente exitoso, más que lo que confiaría en el

mundo exterior para ser constantemente feliz. La gente que es realmente feliz no tiene que hacer nada para ser feliz, son personas felices que hacen cosas.

Los traders exitosos están en consonancia con el éxito como una expresión natural de quienes son. No tienen que tratar de ser consistentes, son consistentes. Esto puede parecer una consideración abstracta, pero es de vital importante que usted entienda la diferencia. Ser consistente no es algo que usted puede tratar de ser, porque el acto mismo, mentalmente anula su voluntad de intentarlo cuando está frente al flujo de oportunidades, por lo que es menos probable que gane y más probable que pierda.

Recuerde como sus mejores operaciones fueron fáciles y sin esfuerzo. Usted no tuvo que tratar de hacerlos fáciles, ya que eran fáciles. No hubo lucha. Usted vio exactamente lo que necesitaba ver, y actuó sobre lo que vio. Usted se encontraba en el momento, y el lugar oportunos dentro del flujo. Cuando esté en la corriente, no tiene que probar nada, porque todo lo que sabe sobre el mercado está disponible para usted. Nada se oculta o bloquea en su conciencia, y sus acciones parecen sin esfuerzo porque no hay lucha o resistencia.

Por otro lado, tener que probar algo, indica que hay un cierto grado de resistencia o lucha. Y en realidad, sólo tiene que hacerlo, no, tratar de hacerlo. Esto último indicaría que usted está tratando de obtener lo que quiere del mercado. Si bien parece natural pensar que esta manera, es una perspectiva plagada de dificultades. Las mejores traders se mantienen en el flujo, porque no tratan de obtener nada del mercado, sino que simplemente permanecen atentos para ver que ventaja pueden tomar de lo que el mercado está ofreciendo en cualquier momento. Hay una enorme diferencia entre las dos perspectivas.

En el capítulo 3, ilustro brevemente cómo nuestras mentes están condicionadas para evitar tanto el dolor físico como emocional. Si opera desde la perspectiva de tratar de obtener lo que quiere o lo que usted espera de los mercados, ¿qué ocurre cuando el mercado no cumple sus expectativas? Sus mecanismos mentales de defensa actúan para compensar la diferencia entre lo que quiere y lo que no puede conseguir, de manera que no experimente ningún dolor emocional. Nuestras mentes están diseñadas para bloquear u ocultar automáticamente cualquier información que signifique una amenaza a fin de protegernos del malestar emocional que naturalmente sentimos cuando no conseguimos lo que queremos. Puede no darse cuenta en el momento, pero usted elige la información de acuerdo con lo que espera, de modo que pueda mantener un estado de ánimo sin dolor.

Sin embargo, en este proceso de tratar de mantenerse sin dolor, también pierde la oportunidad mantenerse en el flujo y entra en el reino de los “podría haber”, o “debería haber”, o “hubiera”, y el “si solo”. Es decir, todo lo que usted podría tener, o debería haber reconocido, en el momento parecía invisible, entonces, todo se convierte en dolorosamente evidente pero después de los hechos, después que la oportunidad pasó de largo.

Para ser consistente, tiene que aprender a pensar en el trading de tal manera que reconozca consciente o inconscientemente los procesos mentales susceptibles de causarle confusión, o bloqueo, y seleccionar o elegir la información sobre la base de lo que le hará feliz, así obtiene lo que quiere, y evitar el dolor.

La amenaza de dolor genera el miedo, y el miedo es la fuente probable del 95 por ciento de los errores que usted comete. Seguramente, no puede ser constante o conectarse con el flujo si constantemente comete errores, y usted cometerá errores, mientras tenga miedo de que lo que quiere o espera no pase. Además, todo lo que intente hacer como trader le resultará difícil, y parecerá como si usted luchara contra el mercado o que el mercado estuviera contra usted personalmente. Pero, en realidad todo esto ocurre dentro de su mente. El mercado no percibe la información que pone a su disposición; usted es quien la percibe. Si hay una lucha, es que usted está luchando contra su propia resistencia interna de conflictos y temores.

Ahora, usted puede preguntarse, cómo puedo pensar en el trading de tal modo que ya no tenga miedo y, por lo tanto, no ser susceptible a los procesos mentales que hacen que me bloquee, oscurezca, o para hacer o escoger información? La respuesta es: Aprenda a aceptar el riesgo.

ENTENDIENDO REALMENTE EL RIESGO

Aparte de las muchas cuestiones que en torno a la responsabilidad hemos discutido en el capítulo 3, no hay nada acerca del trading más importante que el éxito y, también más incomprendido que el concepto de aceptar el riesgo. Como mencioné en el primer capítulo, la mayor parte de los traders asumen erróneamente que porque trabajan en una actividad intrínsecamente aventurada como es entrar y salir del mercado, también aceptan aquel riesgo. Repetiré que esta suposición que no puede estar más lejos de la verdad.

Aceptar el riesgo significa aceptar las consecuencias de sus operaciones sin malestar emocional o miedo. Esto quiere decir que usted debe aprender a pensar en el trading y su relación con los mercados de tal modo que la posibilidad de equivocarse, perder, omitir, o dejar dinero sobre la mesa no haga que sus mecanismos de defensas mentales se disparen y lo aparte del flujo de oportunidades. A usted no le hace ningún bien asumir el riesgo de poner una operación si tiene miedo de las consecuencias, porque sus miedos actuarán sobre su percepción de la información y su comportamiento haciendo que genere la misma experiencia que mas teme y que está tratando de evitar.

Le recomiendo a crear una estrategia de pensamiento específico, compuesto de un conjunto de creencias que le mantendrá enfocado, en el momento, y en el flujo. Con esta perspectiva, no estará tratando de obtener cualquier cosa del mercado o evitar algo. Por el contrario, le permitirá desarrollarse en el mercado y tomará ventaja de cualquier situación que perciba como una oportunidad.

Cuando está dispuesto a aprovechar una oportunidad, usted no tiene ninguna limitación o expectativa sobre el comportamiento del mercado. Simplemente estará satisfecho de dejar al mercado hacer lo que tiene que hacer. Sin embargo, en el proceso de hacer algo, el mercado crea ciertas condiciones que se perciben como oportunidades. Usted debe actuar sobre esas oportunidades aplicando lo mejor de sus capacidades, pero su estado mental no debe afectarse por el comportamiento del mercado.

Si usted puede aprender a crear un estado mental que no se vea afectado por el comportamiento del mercado, la lucha dejará de existir. Cuando en su interior la lucha termina, todo se vuelve fácil. En ese momento, usted puede tomar completa ventaja de todas sus habilidades, analíticas o de otra índole, para finalmente darse cuenta de su potencial como trader.

Este es el reto! ¿Cómo aceptar los riesgos del trading sin la incomodidad emocional y el miedo, cuando en el momento en que se percibe el riesgo, al mismo tiempo se siente el malestar y miedo? En otras palabras, ¿cómo mantener la confianza y no sentir dolor cuando está absolutamente seguro de que puede tener un mal resultado, perder dinero, omitir, o dejar dinero sobre la mesa? Como puede ver, su miedo y sensación de malestar están completamente justificados y racionalizados. Cada una de aquellas posibilidades se vuelve real en el momento de interactuar con el mercado.

Sin embargo, tan verdaderas son todas estas posibilidades que para cada trader, como que para otros no significa estar equivocado, perder, omitir, o dejar dinero sobre la mesa. No todos comparten las mismas creencias y actitudes acerca de estas posibilidades y, por lo tanto, no comparten la misma sensibilidad emocional. En otras palabras, no todos tienen miedo de las mismas cosas. Esto puede parecer obvio, pero les aseguro que no lo es. Cuando tenemos miedo, el malestar emocional que sentimos en el momento es tan real, que es natural suponer que todo el mundo comparte nuestra realidad.

Le daré un ejemplo perfecto de lo que estoy hablando. Recientemente he trabajado con un trader, que tenía un miedo mortal de las serpientes. Le preocupaba tanto ese miedo que no podía recordar un solo momento en que no lo tuviera. Ahora él está casado y tiene una hija de tres años de edad. Una noche, mientras que su esposa estaba fuera de la ciudad, su hija y él fueron invitados a cenar a la casa de un amigo. Mi cliente no sabía que el hijo de su amigo tenía una serpiente como mascota.

Cuando el hijo de su amigo, mostró la serpiente para que todos pudieran verla, mi cliente prácticamente enloqueció, saltó al otro lado de la habitación para estar lo más lejos posible de la serpiente. Su hija, por otra parte, estaba completamente fascinada con la serpiente, y no se alejó.

Cuando me relató esta historia, dijo que no sólo estaba conmocionado por el inesperado encuentro con la serpiente, sino que estaba impresionado por la reacción de su hija. Ella no tuvo miedo y se supone que debería tenerlo. Le expliqué que su miedo era tan intenso y su apego a su hija tan grande que era inconcebible para él que su hija automáticamente no compartiera su realidad sobre las serpientes. Pero entonces le señalé, que realmente no podía haber ninguna manera de poder compartir su experiencia, a menos que específicamente le enseñara a tener miedo a las serpientes, o ella hubiera tenido su propia experiencia aterradora. De otra manera, sin tener algo en contra en su sistema mental, la reacción más probable a su primer encuentro con una serpiente viva sería de fascinación pura.

Así como mi cliente asumió que su hija podría tener miedo de las serpientes, la mayoría de los traders asumen que igual que ellos, los mejores traders, también tienen miedo de sentirse mal, perdiendo, omitiendo, o dejando dinero sobre la mesa. Ellos asumen que los mejores traders de alguna manera neutralizan sus miedos con una cantidad excesiva de coraje, nervios de acero, y autocontrol.

Al igual que muchas otras cosas sobre el trading, lo que parece tener sentido, simplemente no lo tiene. Ciertamente, la gran mayoría de estas características pueden estar presentes en cualquier trader experimentado. Pero lo que no es cierto es que estas características desempeñen cualquier rol en tener un buen rendimiento. Si necesitara coraje, nervios de acero, o autocontrol implicaría un conflicto interno en que una fuerza está siendo utilizada para contrarrestar los efectos de otra. Cualquier tentativa de lucha, o miedo asociados con el trading le alejará de la oportunidad y, por tanto, disminuirán sus resultados.

Aquí es donde los traders profesionales verdaderamente se separan de la multitud. Cuando usted acepta el riesgo de la forma en que los profesionales lo hacen, no percibe nada en el mercado como una amenaza. Si no es una amenaza, entonces no hay nada que temer. Si no tiene miedo, no necesita coraje. Si no está estresado, ¿para qué necesita nervios de acero? Y si no tienen miedo de ser imprudente porque usted tiene los mecanismos de supervisión apropiados en su lugar, entonces usted no tiene ninguna necesidad del autocontrol. Como reflexión de las consecuencias de lo que estoy diciendo, quiero que mantenga algo en mente: Muy pocas personas se inician en el trading con las creencias y actitudes apropiadas acerca de la responsabilidad y el riesgo. Hay algunos que lo hacen pero es raro. Todos los demás pasan por el mismo ciclo que he descrito en el ejemplo del trader novato: Empiezan sin preocupaciones y, a continuación, aparecen los miedos, y luego los temores disminuyen su potencial.

Los traders que rompen el ciclo, en definitiva, son los que eventualmente aprenden a evitar el miedo, y asumir la responsabilidad y el riesgo. La mayor parte de los que satisfactoriamente rompen el ciclo no hacen el cambio en su pensamiento hasta que no hayan experimentado tanto dolor por pérdidas grandes que esto tiene el efecto positivo de cambiar sus expectativas sobre la naturaleza del trading.

En lo que respecta a su desarrollo, el cómo de su transformación no es tan importante, porque en la mayoría de los casos pasó inadvertida. En otras palabras, no son del todo conscientes de los cambios que se están desarrollando en su estructura mental hasta que experimentan los efectos positivos de su nueva perspectiva sobre la forma en que interactúan con el mercado. Esta es la razón por la que muy pocos traders pueden explicar la verdadera razón de su éxito, salvo con en uso de algunos axiomas como "el cortar las pérdidas" o "fluir con la corriente". Lo importante es que entienda que es completamente posible pensar en la manera que profesionales hacen y operan sin tener temor, aunque haya tenido experiencia directa con algún trader que sostenga lo contrario.

ADAPTANDO SU ENTORNO MENTAL

Ahora vamos a comenzar de cero en su objetivo de cómo puede ajustar exactamente su estructura mental con el fin de aceptar el riesgo y desempeñarse como un trader profesional. La mayor parte de lo expuesto hasta este punto fue diseñado para prepararlo para hacer el verdadero trabajo. Le voy a enseñar un pensamiento estratégico que tiene, en su esencia, una firme creencia en sus probabilidades y resultados. Con este nuevo pensamiento estratégico, usted aprenderá cómo crear una nueva relación con el mercado, una que desvincule su trading de lo que normalmente significa estar equivocado o perder, y que no lo dejará percibir nada

sobre el mercado que se pueda interpretar como una amenaza. Cuando la amenaza del dolor se haya ido, el miedo desaparece, también lo hacen las posibilidades de cometer errores. Usted estará libre para ver lo que hay disponible y para actuar en lo que vea.

Llegar a este estado mental despreocupado, a pesar de encontrar inconvenientes una y otra vez, tomará algún trabajo, pero esto no va a ser tan difícil como usted puede pensar. De hecho, en el momento en que haya terminado de leer este libro, la mayoría de ustedes se sorprenderán de las soluciones tan sencillas a sus problemas que realmente no parecen.

En muchos aspectos, una estructura mental o perspectiva es como un código de software. Usted puede tener varios miles de líneas de código escrito perfectamente, con sólo una línea defectuosa, y que en esa línea defectuosa podría haber sólo un elemento fuera de lugar. Dependiendo de la finalidad del software y en donde esa falla guarda relación a todo lo demás, es que un solo elemento fuera de lugar podría arruinar el desempeño de un sistema que de otro modo estaría perfectamente escrito. Y, la solución fue simple: Corregir el elemento fuera de lugar, y todo funcionará sin problemas. Sin embargo, para encontrar el error o incluso a sabiendo que existe, en un principio, puede necesitar considerable experiencia.

Cuando se trata de la mentalidad de trading ideal, todos están a cierta distancia psicológica. En otras palabras, prácticamente todo el mundo comienza con el código de software defectuoso. -o uso términos como clics o grados para indicar la distancia psicológica, pero estos términos no implican una distancia específica-. Así, por ejemplo, muchos de ustedes encontrarán que sólo están, digamos, a un clic de distancia en la perspectiva de la estructura mental ideal. Ese “clic” podría representar una o dos suposiciones erróneas o equivocadas que usted tiene acerca de la naturaleza del trading. Cuando reflexione sobre algunas ideas presentadas en este libro, su perspectiva puede cambiar. Para seguir utilizando la analogía del código de software, ese cambio sería el equivalente a encontrar las fallas en el sistema de su estructura mental y sustituirla por algo que funcione correctamente.

La gente normalmente describe este tipo de cambio mental interno como una experiencia "ah, ha,", o el momento en que se “enciende el bombillo”. Toda persona ha tenido este tipo de experiencias, y hay algunas cualidades comunes asociadas con ellas. En primer lugar, el mundo aunque parezca diferente, es como si hubiera cambiado de repente. Generalmente, podríamos decir en el momento de quiebre algo como, “¿Por qué no me dijiste esto antes?" o, "Estuvo justo en frente de mí todo el tiempo, pero simplemente no lo vi” o, “Es tan simple, por qué no pude verlo?” Otro interesante fenómeno de la experiencia "ah, ha", es que a veces en determinado momento, (aunque la cantidad de tiempo para que esto ocurra puede variar), nos sentimos como si esta nueva parte de nuestra identidad haya sido siempre una parte de lo que somos. Es decir, se hace difícil creer la manera que alguna vez fuimos antes de que tuviéramos la experiencia.

En pocas palabras, es posible que usted ya tenga cierta conciencia de gran parte de lo que necesita saber para ser un trader consistentemente exitoso. Sin embargo, estar consciente de que “algo” no significa automáticamente que sea una parte funcional de quien es usted. La conciencia no es necesariamente una creencia. Usted no puede asumir que el aprendizaje de algo nuevo, aunque, coincidir con eso viene a ser lo mismo que creer en eso, pero a un nivel tal que puede actuar sobre eso.

Tomemos el ejemplo de mi cliente que tiene miedo a las serpientes. Él es, sin duda, consciente de que no todas las serpientes son peligrosas, y que no es difícil aprender a distinguir entre las serpientes que son peligrosas y las que no son. ¿Aprender a hacer estas distinciones de repente lo llevaría a no tener miedo de las “serpientes no peligrosas”? ¿Podemos nosotros asumir que su conciencia bajará a un nivel en su entorno mental en que puede ahora interactuar con serpientes sin temor a paralizarse? No, no podemos hacer esta suposición. Su conciencia de que algunas serpientes no son peligrosas y su temor a las serpientes pueden existir en paralelo en su estructura mental, como una contradicción del uno al otro. Usted lo podría enfrentar con una serpiente, y él podría fácilmente reconocer que esa serpiente no es peligrosa y no lo atacará, pero, al mismo tiempo, se le hace extremadamente difícil tocar la serpiente, incluso aunque quisiera.

Significa esto que está condenado a tener miedo a las serpientes por el resto de su vida? Sólo si él quiere. Es realmente una cuestión de voluntad. Es realmente posible neutralizar su miedo, pero tendrá que trabajar en buscar una solución, y trabajar en cualquier solución se requiere de suficiente motivación. Muchos de nosotros conocemos nuestros

temores irracionales pero simplemente elegimos vivir con la contradicción, porque no queremos pasar por el trabajo emocional que se necesita para superar el miedo.

En este ejemplo, la contradicción es evidente. Sin embargo, en mis muchos años de trabajo con los traders, he descubierto varias contradicciones típicas y conflictos en torno a las cuestiones del riesgo y la responsabilidad, donde la existencia de dos o más creencias puede anular sus intenciones positivas, independientemente de su motivación para tener éxito. El problema es que ninguna de estas contradicciones es realmente evidente, al menos no a primera vista.

Las creencias contradictorias, sin embargo, no son los únicos problemas. ¿Qué hay acerca de las afirmaciones como "soy un tomador de riesgo", que suelen asumir los traders y que han disminuido hasta el nivel funcional de una creencia, cuando en realidad, las dinámicas subyacentes de la manera en que perciben el mercado, esto indica que están haciendo todo lo posible para evitar el riesgo.

Las creencias contradictorias y la conciencia no funcional representan el código de software mental defectuoso, este código que destruye su capacidad de permanecer enfocado y el logro de sus objetivos, este código que hace parecer como si usted simultáneamente tuviera un pie sobre el acelerador y otro sobre el freno; este código que da la instrucción para operar en una misteriosa forma que lo estará desafiando distractivamente, pero generalmente se convierte en irritación pura e inalterable.

Cuando estaba en el colegio a finales de los años 60, una de mis películas favoritas era "Cool Hand Luke (La Leyenda del Hombre Indomable)", protagonizado por Paul Newman. Esta era una película muy popular, estoy seguro que algunos de ustedes lo han visto en las películas que pasan en televisión. Lucas estaba en una prisión de Georgia. Después de escapar fue capturado por segunda vez, entonces el director de la cárcel y los guardias estaban decididos a no permitir que Lucas los dejara como tontos por tercera vez. Así, mientras lo obligaban a realizar trabajos forzados sin descanso y lo golpeaban frecuentemente, le preguntaban, "¿Has cambiado de parecer, Lucas?" Finalmente, después de considerables sufrimientos, Lucas les dijo a los jefes de la prisión que había "enderezado su mente". Dijeron que si no era así, y si trataba de escapar una vez más, con seguridad lo matarían. Por supuesto, Lucas intentó escapar de nuevo, y fiel a su palabra, los guardias lo mataron.

Al igual que Lucas, muchos traders, si se dan cuenta o no, están tratando de combatir a su manera al mercado, como resultado, se arruinan financieramente y emocionalmente. Hay formas infinitamente más fáciles de conseguir lo que quiera del mercado y obtener satisfacción, pero primero hay que estar dispuestos a "evolucionar la mente".

CAPITULO 5

LA DINAMICA DE LA PERCEPCIÓN

Uno de los principales objetivos de este libro es enseñar cómo manejar la amenaza del dolor de la información del mercado. El mercado no genera información feliz o dolorosa. Desde la perspectiva de los mercados, todo es simplemente información. Puede parecer como si el mercado esté causando que usted sienta la forma en que debe hacer una cosa en un momento dado, pero ese no es el caso. Es su propio marco mental el que determina cómo se percibe la información, lo que usted siente, y en consecuencia, si está o no en el estado mental más propicio para entrar espontáneamente en el flujo y tomar ventaja de lo que el mercado está ofreciendo.

Los profesionales no perciben nada de los mercados como doloroso, por lo tanto, no existe la amenaza para ellos. Si no hay amenaza, no hay necesidad de defendernos. Como resultado, no hay ninguna razón para que se activen los mecanismos de defensa consciente o subconsciente. Es por eso que los profesionales pueden ver y hacer cosas que desconciertan a los demás. Están en el flujo, porque perciben un interminable caudal de oportunidades, y cuando no están en el flujo, los mejores traders pueden reconocer este hecho y entonces lo compensan, ya sea reduciendo el número de operaciones, o no operar.

Si su objetivo es ser capaz de operar como los profesionales, entonces debe ser capaz de ver el mercado desde una perspectiva objetiva, sin distorsiones. Usted debe ser capaz de actuar sin vacilaciones ni resistencia, pero con adecuada y positiva moderación para contrarrestar los efectos negativos del exceso de confianza o la euforia. En esencia, su objetivo es ser capaz de crear un estado mental único, la estructura mental de los traders. Cuando haya logrado esto, todo el resto acerca de su éxito como trader vendrá solo.

Para ayudarle a alcanzar ese objetivo, voy a darle una forma de redefinir su relación con respecto a la información del mercado, de modo que haya poca o ningún potencial de percibirla como una amenaza. Por “redefinir”, me refiero a cambiar su perspectiva y operar en un marco mental que lo mantenga enfocado en las oportunidades disponibles en lugar de generarle dolor emocional.

DEPURANDO SU SOFTWARE MENTAL

En otras palabras, queremos eliminar los errores del código de nuestro software mental, para adiestrar nuestras mentes. Al hacer esto con eficacia requerirá un entendimiento de la naturaleza de la energía mental y cómo usar esta energía para cambiar una perspectiva que genera una respuesta no deseada, negativa y emocional a la información del mercado. Hay mucho que aprender, pero creo que le sorprenderá la forma en que algunos cambios sencillos pueden hacer una gran diferencia en los resultados de su trading.

El proceso de trading comienza con la percepción de una oportunidad. Sin la percepción de una oportunidad, no habría una razón para operar. Por lo tanto, creo que es apropiado que comencemos nuestro examen de energía mental por estudiar el proceso de la percepción. ¿Cuáles son las dinámicas subyacentes de la percepción? ¿Qué factores determinan la forma en que percibimos la información o lo que percibimos en relación a lo que está disponible? ¿Cómo la percepción está conectada con nuestra experiencia en un momento dado?

Probablemente la forma más fácil de comprender la dinámica de la percepción y responder a estas preguntas es pensar en todas las fuerzas que generan información acerca de las propiedades, características y rasgos que los hacen únicos y exclusivos.

Todo lo que existe fuera de nuestros cuerpos, todas las plantas y todas las categorías de la vida, todos los fenómenos planetarios, condiciones climáticas, los terremotos y las erupciones volcánicas; todos los volcanes activos e inertes, las cuestiones físicas, y todos los fenómenos no corporales tales como la luz, ondas de sonido, microondas, y la radiación que

generan información acerca de la naturaleza de su existencia. Esta información tiene el potencial de actuar como una fuerza en uno de nuestros cinco sentidos físicos.

Antes de ir más lejos, note que uso el verbo “generar” en todo lo que implica que está en un estado de expresión activa, incluyendo los objetos inanimados. Para ilustrar esto, veamos algo tan simple como una roca. Es un objeto inanimado único, compuesto de átomos y moléculas que se expresan a sí mismos como una roca. Puedo utilizar el verbo activo “expresando” porque los átomos y las moléculas que componen la roca se encuentran en constante movimiento. Aunque la roca no parezca activa, salvo en el sentido más abstracto, tiene características y propiedades que actúan como fuerzas sobre nuestros sentidos, provocando con la experiencia que hagamos distinciones sobre la naturaleza de su existencia. Por ejemplo, una roca tiene textura, que actúa como una fuerza sobre nuestro sentido del tacto si la tocamos con los dedos en su superficie. Una roca tiene forma y color, que actúan como una fuerza en nuestra visión, la roca ocupa el espacio que ningún otro objeto puede ocupar, de manera que vemos que en lugar de un espacio vacío hay un objeto. Una roca puede también tener un olor que actúa como una fuerza en nuestro sentido del olfato, o el gusto, aunque no he probado ninguna roca últimamente para averiguarlo.

Cuando no encontramos nada en el medio ambiente que expresa sus propiedades y características, entonces, un intercambio de energía se lleva a cabo. La energía desde el exterior, en cualquier forma que se expresa, se transforma por nuestro sistema nervioso en impulsos eléctricos y luego se almacena en nuestro entorno mental interior. Para ser más específicos, de lo que estemos viendo, oyendo, degustando, oliendo, o sintiendo a través de nuestros sentidos que se transforman en impulsos eléctricos que se almacena en nuestro entorno mental como un recuerdo.

Creo que todo esto es bastante evidente para la mayoría de la gente, pero hay algunas implicaciones profundas que no son evidentes, y que se suelen tener completamente por sentado. En primer lugar, hay una relación de causa-efecto que existe entre nosotros y todo lo que existe en el entorno externo. Como resultado, nuestros encuentros con las fuerzas externas crean lo que llamo “estructuras energéticas” dentro de nuestras mentes. Los recuerdos, distinciones, y, en última instancia, las creencias que adquirimos a lo largo de nuestras vidas existen en nuestro entorno mental en la modalidad de energía estructurada. La energía estructurada es un concepto abstracto. Usted puede podría estar preguntándose, “¿Cómo la energía toma forma o se forma?” Antes de contestar esta pregunta, hay una cuestión mucho más fundamental que debe ser tratado. ¿Cómo sabemos si los recuerdos, distinciones, y creencias existen en forma de energía?

No sé si se ha demostrado científicamente o está totalmente aceptado por la comunidad científica, pero pregúntese, en qué otra forma mental podrían existir estos elementos? Esto es lo que sabemos con certeza: Cualquier cosa compuesto de átomos y moléculas ocupa espacio y, por lo tanto, se puede observar. Si los recuerdos, distinciones, y creencias existieran en alguna forma física, entonces deberíamos ser capaces de observarlos. Y que yo sepa, ninguna de estas observaciones se han hecho. La comunidad científica ha diseccionado el tejido cerebral (tanto en vivos como en muertos) se ha examinado a nivel de átomo individual, se han registrado diversas regiones del cerebro en términos de sus funciones, pero nadie, hasta ahora, ha observado una memoria, distinción, o creencia en su forma natural. Por “en su forma natural” me refiero a que aunque un científico puede observar cada uno de las células cerebrales que contienen ciertos recuerdos, pero no puede ver la experiencia o los recuerdos a simple vista. Él sólo puede conocer la experiencia de aquella persona a la que pertenecen determinados recuerdos si está viva y opta por expresarlos de alguna manera.

Si los recuerdos, distinciones, y creencias no existen como materia física, entonces realmente no hay ninguna alternativa de existencia para ellos, salvo que existan como alguna forma de energía. Si este es el caso, ¿puede esta energía tener una forma específica? ¿Puede ser estructurada en una forma que refleje las fuerzas externas responsables de su existencia? ¡Es más, definitivamente! ¿Hay algo en el entorno que es análoga a la energía? Los pensamientos son energía. Porque usted al pensar en un lenguaje, sus pensamientos son estructurados por las limitaciones y normas que rigen ese lenguaje particular en el cual piensa. Cuando expresa aquellos pensamientos en voz alta, crea ondas de sonido, que son una forma de energía. Las ondas de sonido creadas por la interacción de sus cuerdas vocales y la lengua se estructuran por el contenido de su mensaje. Las microondas son energía. Muchas llamadas

de teléfono son transmitidas por microondas, lo cual significa que la energía de las microondas tienen que ser estructuradas en una forma que refleje el mensaje que está llevando. La luz láser es energía, y si alguna vez has sido testigo de una demostración de un espectáculo de luz láser, o del arte con láser, lo que ha visto es pura energía, tomando una forma que refleje los deseos creativos de los artistas.

Todos estos son buenos ejemplos de cómo la energía puede tomar forma y estructura. Por supuesto, hay muchos más, pero hay un ejemplo más que ilustra el punto de manera más gráfica. En el nivel más fundamental, qué son los sueños? No le pregunto en el sentido de lo que significan o lo que usted piensa que es el objetivo de los sueños, sino, qué son? ¿Cuáles son sus propiedades? Si asumimos que los sueños tienen un lugar dentro de los confines de nuestros cráneos, entonces no pueden estar compuestos de átomos y moléculas, ya que no habría espacio suficiente para todas las cosas que existen y ocurren en nuestros sueños. Las experiencias de soñar parecen tener las mismas proporciones y dimensiones de las cosas que percibimos cuando estamos despiertos, y experimentamos la vida a través de nuestros cinco sentidos. La única manera de que esto pueda ser posible es si los sueños fueran una forma de energía estructurada, porque la energía puede tomar cualquier tamaño o dimensión, pero, al hacerlo, en realidad no ocupa espacio.

Ahora, si aún no lo ha notado, hay algo aquí que es realmente profundo: Si los recuerdos, distinciones, y creencias que hemos adquirido como resultado de nuestros encuentros con el entorno externo, el cual representan lo que hemos aprendido acerca de este entorno y de cómo funciona, y si estos recuerdos, distinciones, y creencias existen en nuestro entorno mental como energía, y si la energía no ocupa ningún espacio, entonces también podría decirse que tenemos una capacidad ilimitada para aprender. Bueno, no sólo creo que se podría decir que sí, lo estoy afirmándolo.

Considere el desarrollo de la conciencia humana y lo que hay que saber para funcionar con eficacia en comparación hace 100 años. No hay absolutamente nada que indique que no tengamos una capacidad ilimitada para aprender. La diferencia entre lo que somos conscientes de ahora y de lo que podemos hacer como resultado de esta ampliación de la conciencia sorprendería a alguien que vivió hace 100 años.

PERCEPCIÓN Y APRENDIZAJE

Sin embargo, debemos saber diferenciar entre capacidad de retener con capacidad de aprender. Aprender y ser cada vez más conscientes de lo que está disponible para ser aprendido, no es sólo una función de la capacidad de retener. Si así fuera, entonces, qué nos detendría para saberlo todo? Y si supiéramos todo, qué nos detendría para percibir todas las posibles características, propiedades o rasgos de todo lo que se expresa en un momento dado? ¿Qué nos detiene ahora?

Estas preguntas llegan a la esencia misma del por qué usted tiene que entender que los componentes mentales tales como recuerdos, distinciones, y creencias existen en forma de energía. Cualquier cosa que es energía tiene el potencial para actuar como una fuerza que expresa su forma, y es exactamente lo que nuestros recuerdos, distinciones y creencias hacen. Estos actúan desde el interior como una fuerza sobre nuestros sentidos, en la que expresa su forma y contenido, y, en el proceso de hacerlo, estos tienen un profundo efecto sobre la limitación de la información que percibimos en cualquier momento dado, haciendo gran parte de la información que está disponible desde la perspectiva del entorno, y las posibilidades inherentes en la información, que es literalmente invisible.

Estoy diciendo que, en cualquier momento dado el entorno está generando una enorme cantidad de información acerca de sus propiedades, características y rasgos. Parte de esta información está más allá del límite fisiológico de nuestros sentidos. Por ejemplo, nuestros ojos no pueden ver cada longitud de onda de la luz ni pueden nuestros oídos escuchar todas las frecuencias de sonido que se produce en el ambiente, por lo que definitivamente hay un rango de información que está más allá de las capacidades fisiológicas de nuestros sentidos.

Qué pasa con el resto de la información que el entorno está generando alrededor de sí mismo? ¿Acaso podemos ver, oír, gustar, oler, o sentir a través de nuestros sentidos toda posible distinción, rasgo, o característica? ¡Por supuesto que no! La energía que hay dentro de

nosotros literalmente bloquea y limita nuestra conciencia de gran parte de esta información a través de los mismos mecanismos sensoriales utilizados para percibir el entorno exterior.

Ahora, si usted se toma un momento para pensar algo de lo que acabo de decir debería ser evidente. Por ejemplo, son muchas las formas en que el entorno externo puede manifestarse y no las percibimos simplemente porque no hemos aprendido acerca de ellas todavía. Esto es fácil de ilustrar. Piense de nuevo en la primera vez que miró un gráfico de precios. ¿Qué vio? Exactamente, qué percibió? Estoy seguro, que como todo el mundo, vio un montón de líneas que no tenían ningún sentido. Ahora, si usted es como la mayoría de los traders, cuando usted ve una gráfica de precios, puede ver las características, rasgos y patrones de comportamiento que representan las acciones colectivas de todos los que participaron en esas operaciones.

Inicialmente, el gráfico representaba información indiferenciada. La información indiferenciada, por lo general crea un estado de confusión, y es lo que probablemente tuvo la primera vez que se encontró con una gráfico de precios. Poco a poco, sin embargo, usted aprendió a hacer distinciones acerca de esa información, tales como las tendencias, líneas de tendencia, consolidaciones, soportes y resistencias, o retrocesos o relaciones importantes entre el volumen, interés abierto y acción de precio, sólo por nombrar unos pocos. Usted aprendió que cada una de estas distinciones en el comportamiento del mercado que representa una oportunidad para cumplir una necesidad personal, objetivo o deseo. Cada distinción tenía un significado y algún grado relativo de importancia o importancia ligado a ello.

Ahora, quiero que use su imaginación y finja que nunca antes ha visto una gráfica de precios. Entonces, habría una diferencia entre lo que ve ahora y lo que vio? Absolutamente. En lugar de un montón de líneas indiferenciada, usted notaría todo lo que ha aprendido acerca de las líneas, entre entonces y ahora. En otras palabras, usted notaría todas las distinciones que ha aprendido a hacer, así como todas las oportunidades que representan esas distinciones.

Sin embargo, todo lo puede ver como lo ve en ese grafico ahora, existía en aquel entonces, y, además, estaba disponible para ser percibido. Cuál es la diferencia? La energía estructurada que hay dentro de usted ahora –el conocimiento que ha ganado– actúa como una fuerza en sus ojos, haciéndole que reconozca las diversas distinciones que ha aprendido acerca del gráfico. Dado que la energía no estaba allí la primera vez que miró el grafico, todas las oportunidades que estaban allí, eran invisibles para usted. Además, a menos que haya aprendido a hacer todas las posibles distinciones basadas en las posibles relaciones entre las variables del gráfico, lo que no ha aprendido aún sigue siendo invisible.

La mayoría de nosotros no somos conscientes de la medida en que estamos rodeados continuamente por oportunidades invisibles inherentes a la información a la que estamos expuestos. Peor aún, nunca nos damos cuenta de estas oportunidades y, como resultado, estos se mantienen invisibles. El problema, por supuesto, es que a no ser que estemos completamente nuevos o en una situación única, o que estemos operando con una actitud de verdadera franqueza, si no es así, no percibiremos algo que no hemos aprendido todavía. Para aprender sobre algo, tenemos que ser capaces de experimentarlo de algún modo. Entonces, lo que tenemos aquí, es un circuito cerrado que nos impide el aprendizaje. Los circuitos cerrados perceptivos existen en todos nosotros, porque son funciones naturales de la forma en que la energía mental se expresa en nuestros sentidos.

Cualquier persona ha escuchado la expresión, “Las personas ven lo que quiere ver”. Le pondría algo diferente: “Las personas ven lo que han aprendido a ver”, y todo lo demás es invisible hasta que aprende a contrarrestar la energía que bloquea su conciencia de lo que sea que no ha aprendido y que está a la espera de ser descubierto.

Para ilustrar este concepto y hacerlo aún más claro, voy a darle otro ejemplo, uno que demuestra como la energía mental puede afectar la forma en que percibimos y experimentamos el entorno en una forma que en realidad revierte la relación causa-efecto. Veamos a un niño que tiene su primer encuentro con un perro.

Por ser la primera vez que tiene una experiencia, el entorno mental del niño es como un borrón y cuenta nueva, por así decirlo, con respecto a los perros. El niño tiene ningún recuerdo y ciertamente no establece distinciones acerca de la naturaleza de un perro. Por lo tanto, hasta el momento de su primer encuentro, desde la perspectiva del niño, los perros no existen. Por supuesto, desde la perspectiva del entorno, los perros existen y tienen el potencial de actuar como una fuerza sobre los sentidos del niño para crear una experiencia. Es decir, los perros

que expresan su naturaleza pueden actuar como una causa para producir un efecto en el entorno interior del niño.

Qué tipo de efecto son capaces de producir los perros? Bueno, los perros tienen una variedad de expresiones. Al decir una variedad de expresiones, me refiero a que los perros pueden comportarse de muy diferentes maneras con los seres humanos. Ellos pueden ser amigables, amorosos, protectores y divertidos, o pueden ser hostiles, y peligrosos -por nombrar sólo algunos de los muchos comportamientos que son capaces de mostrar-. Todos estos rasgos acerca de ellos, pueden ser observados, experimentados y aprendidos. Cuando el niño ve al perro por primera vez, no hay absolutamente nada en su entorno mental para decirle con qué está tratando. La información de entorno poco familiar, desconocido, y no clasificado puede generar el sentido de la curiosidad –cuando queremos averiguar más sobre lo que estamos experimentando– o puede generar un estado de confusión, que puede fácilmente dar vuelta hacia el temor si no podemos colocar la información en un marco o contexto de organización comprensible o significativo.

En nuestro ejemplo, el sentido de curiosidad del niño lo motiva y lo impulsa hacia el perro para conseguir su experiencia sensorial. Fíjese como literalmente obligan a los niños a enfrentarse a una situación sobre el cual no conocen nada. Sin embargo, en este ejemplo, las fuerzas medioambientales presentes, no reaccionan favorablemente a los progresos del niño. El perro que el niño está interesado puede ser peligroso, o haber tenido un día malo. En cualquier caso, en cuanto al niño se acerque demasiado, el perro lo muerde. El ataque es tan severo que tienen que apartar al niño del perro.

Esta clase de experiencia desafortunada no es seguramente típica, pero no es raro tampoco. La escogí por dos motivos: En primer lugar, la mayoría de las personas pueden relacionarse con ella de alguna manera, ya sea directamente por su propia experiencia o a través de la experiencia de alguien que conocen. En segundo lugar, como estamos analizando la dinámica subyacente de esta experiencia desde la perspectiva de la energía, vamos a aprender sobre 1) como nuestras mentes están diseñadas para pensar, 2) procesar la información, 3) como estos procesos afectan lo que experimentamos y 4) nuestra capacidad de reconocer nuevas posibilidades. Sé que esto puede parecer o necesitar de mucha comprensión con tan solo un simple ejemplo, pero los principios se aplican a la dinámica subyacente bajo prácticamente todo aprendizaje.

Como resultado del trauma físico y emocional, el niño de nuestro ejemplo tiene ahora un recuerdo y una distinción acerca de la forma como los perros pueden expresarse. Si la capacidad del niño de recordar sus experiencias es normal, el niño puede almacenar este incidente de una forma que represente a todos los sentidos de la experiencia que tuvo impacto: por ejemplo, el ataque puede ser almacenado como imágenes mentales basadas en lo que vio, así como los sonidos mentales que representan lo que oyó, y así sucesivamente. Los recuerdos que representan a los otros tres sentidos funcionarán de la misma forma.

Sin embargo, el tipo de datos sensoriales en su memoria no es tan importante como el tipo de energía sensorial que estos datos representan. Tenemos básicamente dos tipos de energía mental: energía con carga positiva, como el amor, la confianza, la felicidad, la alegría, satisfacción, emoción, y entusiasmo, por nombrar algunos de la manera agradable en que podemos sentirlo, y energía con carga negativa, representada por el miedo, el terror, la insatisfacción, traición, tristeza, enojo, confusión, ansiedad, estrés, frustración, y que representa todo lo que comúnmente se conoce como dolor emocional.

Debido a la primera experiencia del niño con un perro que fue intensamente dolorosa, podemos asumir que independientemente de como los sentidos se vieron afectados, todos sus recuerdos de esta experiencia son dolorosas, desagradables, cargados de energía negativa. Ahora, qué efecto tendrá esta energía mental de carga negativa sobre su percepción y su comportamiento cuando se encuentre con otro perro? La respuesta es tan obvia que puede parecer ridículo incluso preguntar, pero las implicaciones subyacentes no son tan obvias. Evidentemente, en el momento en que el niño entre en contacto con otro perro, va a experimentar miedo.

Observe que he usado la palabra “otro” para describir el próximo perro que el niño no tuvo ningún contacto. Lo que quiero señalar es que cualquier perro puede hacer que el niño sienta temor, no sólo el que realmente lo atacó. No habrá mucha diferencia si el próximo perro que entra en contacto con el niño es el perro más amigable del mundo, ya que la naturaleza es

solo expresar alegría y amor. El niño aún tendrá miedo, y, además, su temor puede convertirse rápidamente en un terror sin límites especialmente si el segundo perro (ve a un niño y quiere jugar) se le intenta acercar.

Cada uno de nosotros ha sido en un momento u otro testigo de una situación en la que alguien ha experimentado miedo, cuando desde nuestra perspectiva no ha habido el menor peligro o amenaza. A pesar de que puede que no lo hayamos dicho, probablemente nosotros hemos pensado que esta persona estaba siendo irracional. Si tratáramos de indicarle a esa persona por qué no había la necesidad de tener miedo, probablemente encontramos que nuestras palabras tengan poco impacto, si es que la hay.

Podemos fácilmente pensar lo mismo sobre el niño de nuestro ejemplo, que está siendo irracional, porque es claro desde nuestro punto de vista que existen otras posibilidades en las que su mente no se ha enfocado. Pero, su temor es menos racional que, digamos, su miedo (o duda) de colocar en la próxima operación, cuando la última operación fue perdedor? Usando la misma lógica, un trader experimentado diría que su miedo es irracional porque la oportunidad del "momento ahora" no tiene absolutamente nada que ver con la última operación. Cada operación es simplemente un suceso con unos resultados probables, y estadísticamente independiente de cualquier otra operación. Si usted piensa así, entonces puedo ver por qué tiene miedo, pero también puedo asegurarle que sus temores son completamente infundados.

PERCEPCIÓN Y RIESGO

Como puede ver, la percepción sobre el riesgo de una persona puede ser fácilmente percibida como pensamiento irracional por otra. El riesgo es relativo, pero la persona que lo percibe en el momento, le parece absolutamente justificado y fuera de toda duda. Cuando el niño encontró su primer perro, él estaba con entusiasmo y curiosidad. ¿Qué es lo que nuestras mentes piensan y procesan, acerca de la información que podría hacer entrar automáticamente al niño en un estado de miedo la próxima vez que encuentre un perro, incluso si ocurre meses o años más tarde? Si nos fijamos en el miedo como un mecanismo natural de aviso sobre alguna amenaza, entonces, cuál es la forma en que nuestra mente funciona, que automáticamente le dice al niño que el próximo encuentro con un perro será algo de temer? ¿Qué pasó con el sentido natural de curiosidad del niño? Hay sin duda mucho que aprender acerca de la naturaleza de los perros que esta experiencia le ha enseñado al niño, sobre todo teniendo en cuenta el hecho de que nuestras mentes parecen tener una capacidad ilimitada para aprender. Y por qué sería casi imposible hablar al niño de su miedo?

EL PODER DE LA ASOCIACIÓN

Aunque estas preguntas pueden parecer complejas a primera vista, la mayoría de ellas pueden ser contestadas con bastante facilidad. Estoy seguro de que muchos de ustedes ya saben la respuesta: nuestras mentes tienen una característica inherente de diseño que nos lleva a asociar y vincular todo lo que existe en el entorno externo que sea similar en cuanto a características, propiedades o rasgos, con algo que ya existe en nuestro entorno mental como un recuerdo o distinción. En otras palabras, en el ejemplo del niño que tiene miedo a los perros, el segundo perro o cualquier otro perro con que se encuentre, no tiene que ser el perro que lo atacó para experimentar el dolor emocional. Es suficiente con que su mente encuentre una similitud o semejanza para establecer una conexión entre los dos sucesos.

Esta tendencia natural de nuestras mentes para asociar es una función mental inconsciente que se produce automáticamente. No es algo que tenemos que pensar, o decidir acerca de ello. Una función mental inconsciente sería semejante a una función física involuntaria, como un latido del corazón. Así como no tenemos que pensar conscientemente acerca del proceso del latido cardiaco, tampoco tenemos que pensar conscientemente para vincular nuestras experiencias con nuestros sentimientos. Es simplemente una función natural de la forma en que nuestra mente procesa la información, y, al igual que un latido cardiaco, es una función que tiene un profundo efecto en la forma en que experimentamos nuestras vidas.

Me gustaría que usted intentara visualizar el flujo de doble dirección de energía que revierte la relación de causa-y-efecto que lo hará difícil (si no imposible) para que el niño

perciba cualquier otra posibilidad distinta de la que está en su mente. Para ayudarle, voy a dividir este proceso en sus partes más pequeñas, y examinarlo paso a paso. Todo esto puede parecer un poco abstracto, pero entender este proceso juega un papel importante en el camino de revelar su potencial para alcanzar el éxito constante como un gran trader.

Primero, consideremos lo básico. Hay una energía estructurada exterior del niño y una energía estructurada interior. La energía exterior de carga positiva representado por un perro amigable que quiere expresarse a sí mismo jugando. La energía interior de carga negativa se encuentra en la memoria en forma de imágenes y sonidos mentales que tiene el niño de la primera experiencia con el perro.

Tanto la energía interior como la exterior tienen el potencial de estimular los sentidos del niño y, en consecuencia, estos crean dos tipos de situaciones diferentes para el niño para experimentar. La energía exterior tiene el potencial de actuar como una fuerza sobre el niño de tal forma que podría resultarle muy divertido. Este perro particular que expresa su comportamiento como un alegría, amistad, e incluso amor. Pero, hay que tener cuenta que estas son características que el niño todavía no ha experimentado en un perro, por lo que desde su perspectiva no existen. Al igual que en el ejemplo del gráfico de precios que he presentado anteriormente, el niño no será capaz de percibir algo que aún no ha aprendido, a menos que se encuentre en un estado mental propicio para el aprendizaje.

La energía interior también tiene su potencial y está solo esperando, por así decirlo, para expresarse. Pero, esto expresará en el niño a través de sus ojos oídos de una manera que haga que él se sienta amenazado. Esto a su vez creará una experiencia emocional de dolor, miedo, y posiblemente incluso el terror.

De la manera que he expuesto esto, puede parecer como si el niño tuviese la posibilidad de elegir entre experimentar la diversión o experimentar el miedo, pero este realmente no es el caso, al menos no en este momento. De las dos posibilidades que existen en esta situación, sin duda, el niño experimentará el dolor y el miedo, en lugar de la diversión. Esto es cierto por varias razones.

En primer lugar, como ya he indicado, nuestras mentes están conectadas de manera automática e instantánea a la información asociando y uniendo las que tienen características similares, propiedades y rasgos. Lo que está exterior del niño en forma de un perro, luce y suena similar al que está en su mente. Sin embargo, el grado de similitud es necesario para que la mente del niño vincule las dos cosas en una información desconocida, es decir, no se sabe el mecanismo mental que determina qué cantidad o cuanta similitud es necesario en nuestras mentes para asociar y vincular dos o más conjuntos de información. Dado que la mente de todas las personas funciona de una manera similar, pero, al mismo tiempo es único, yo asumiría que hay un margen de tolerancia de similitud o disimilitud y cada uno de nosotros tiene una capacidad única en algún lugar dentro de ese rango.

Esto es lo que realmente sabemos: la próxima vez que el perro entra en contacto con el niño a través de los ojos o los oídos, si hay bastante similitud entre la forma en que ve o le suena, y el perro que está almacenada en su recuerdo, enseguida, su mente conectará automáticamente las dos. Esta conexión, a su vez, hará que la energía de carga negativa en su memoria sea liberada a través de su cuerpo, haciéndolo presa de una muy incómoda sensación de aprensión o terror. El grado de malestar o dolor emocional de esta experiencia será equivalente al grado del trauma que sufrió como resultado de su primer encuentro con un perro.

Lo que ocurre después es lo que los psicólogos llaman una proyección. Voy a referirme a ello simplemente como otra asociación instantánea que hace que la realidad de la situación, a partir de la perspectiva del niño parezca una verdad absoluta, e incuestionable verdad. El cuerpo del niño está ahora lleno de energía de cargada negativa. Al mismo tiempo, está en contacto sensorial con el perro. A continuación, su mente asocia con cualquier información sensorial que sus ojos y oídos perciben con la dolorosa energía que experimenta dentro de sí, el cual le hace parecer como si la fuente de su dolor y miedo es el perro que ve y oye en ese momento.

Los psicólogos lo llaman dinámica de lo que acabo de describir es una proyección porque, en cierto sentido, el niño lo que hace es proyectar el dolor que está experimentando en ese momento en el perro. La energía dolorosa que luego se refleja de vuelta en él, por lo que percibe que un perro es amenazador, doloroso y peligroso. Este proceso hace que el segundo

perro idéntico en características, propiedades y rasgos, el cual niño lo tiene almacenado en sus recuerdos, a pesar de que la información del segundo perro es generado sobre su comportamiento que no es idéntico, o incluso similar, a la conducta del perro que realmente atacó al niño.

Dado que los dos perros, el uno en la mente del niño y el otro fuera de su mente, que se perciben exactamente lo mismo, es muy poco probable que el niño sea capaz de hacer cualquier tipo de distinciones en el comportamiento del segundo perro, que sugiere que este es diferente del que está en su mente. Así, en lugar de percibir el próximo encuentro con un perro como una oportunidad de experimentar algo nuevo acerca de la naturaleza de los perros, lo que percibe es una amenaza y un peligro.

Ahora, si piensa por un momento: de qué se trata este proceso, que indicaría al niño que su experiencia de la situación no era la absoluta e incuestionable verdad? Ciertamente, el dolor y el miedo que experimentó en su cuerpo era la verdad absoluta.

Pero, qué hay acerca de las posibilidades que percibió? Eran de verdad? Desde nuestra perspectiva, no lo son. Sin embargo, desde la perspectiva del niño, cómo podría ser eso sino es la verdadera realidad de la situación? ¿Qué alternativas tenía él? En primer lugar, no puede percibir las posibilidades acerca de las que no ha aprendido todavía. Y es muy difícil de aprender algo nuevo, si se tiene miedo, porque, como bien sabe, el miedo es una forma de energía muy debilitante. El miedo nos lleva a retroceder, nos hace ponernos a la defensiva, nos hace correr, y reduce nuestro enfoque de atención. Todo esto se vuelve muy difícil, al no decir imposible, que para aprender algo nuevo debemos tener la mente abierta.

En segundo lugar, como ya he indicado, en lo que respecta al niño, el perro es la fuente de su dolor y, en cierto sentido esto es cierto. El segundo perro le causó un toque del dolor que estaba ya en su mente, pero este no era el origen real de ese dolor. Este perro era de carga positiva que se conectó a la energía de carga negativa del niño por un proceso mental automático involuntario, que funciona a una velocidad más rápido que el parpadeo de un ojo (un proceso del cual el niño no tiene absolutamente ninguna conciencia). Entonces, en lo respecta al niño: ¿Por qué tendría miedo si lo que él percibió del perro no era la verdad absoluta?

Como puede ver, no habría ninguna diferencia en la forma en que el perro estaba actuando, o por el contrario que alguien podría decir que el niño no debería tener miedo, porque el niño percibirá cualquier información que el perro esté generando sobre sí mismo (sin importar que sea positiva) desde una perspectiva negativa. El niño no tiene la más mínima idea de que su experiencia de dolor, miedo y terror es totalmente autogenerado.

Ahora, si es posible que el niño pueda autogenerar su propio dolor y temor y, al mismo tiempo, estar firmemente convencido de que su experiencia negativa procede del entorno, es también posible para que los traders puedan autogenerar sus propias experiencias de miedo y de dolor emocional, ya que interactúan con la información del mercado y estar completamente convencidos de que su dolor y el miedo son totalmente justificado por la circunstancias? La dinámica psicológica subyacente funciona exactamente de la misma manera.

Uno de sus objetivos básicos como trader es percibir las oportunidades que existen, no la amenaza del dolor. Para aprender cómo mantenerse enfocado en las oportunidades, lo que necesita saber y entender en términos irrefutables la fuente de la amenaza, no es el mercado. El mercado genera información acerca de su potencial para moverse desde una perspectiva neutral. Al mismo tiempo, le proporciona (al observador) un interminable flujo de oportunidades de hacer algo en su propio beneficio. Si usted percibe en un algún momento dado le causa la sensación de miedo, hágase esta pregunta: ¿Es la información de por sí amenazante, o estoy experimentando el efecto de mi propio estado de ánimo que se refleja de mi (como en el ejemplo anterior)?

Sé que esto es un concepto difícil de aceptar, entonces le daré otro ejemplo para ilustrar el punto. Vamos a crear un escenario, donde sus últimas dos o tres operaciones fueron perdedoras. Usted está viendo el mercado, y las variables que usa para determinar que existe una oportunidad, ahora se presenta. En lugar de ejecutar de inmediato la operación, usted duda. La operación se ve muy arriesgado, de hecho tan arriesgado, que usted comienza a preguntarse si esto es "realmente" una señal. Como resultado de esto, empieza a reunir información para apoyar la razón del por qué esta operación probablemente no funcionará.

Esta es la información que usted normalmente no consideraría o prestaría atención, y seguramente no es la información que sea parte de su metodología de trading.

Mientras tanto, el mercado se está moviendo. Desafortunadamente, se está alejando de su punto de entrada original, el punto en el que usted habría entrado en la operación si no hubiera dudado. Ahora entra en confusión, ya que usted todavía desea ingresar, porque dejar pasar una operación exitosa es doloroso. Al mismo tiempo, a medida que el mercado se aleja de su punto de entrada, el riesgo del valor en dólares para participar aumenta. El tira y afloja dentro de su mente se intensifica. Usted no quiere perder la operación, pero tampoco quiere cualquier operación de volatilidad repentina. Así que al final, no hace nada, porque está paralizado por la confusión. Usted justifica su estado de inmovilidad diciéndose que era demasiado arriesgado ponerse a perseguir el mercado, mientras que agoniza con cada tic que el mercado se mueve en la dirección de lo que habría sido una operación ganadora.

Si este escenario le parece familiar, quiero que se pregunte si, en el momento en que dudó, percibía que el mercado le estaba ofreciendo una oportunidad, o percibía que era el reflejo de lo que estaba en su mente? El mercado le dio una señal. Pero no percibió la señal desde una perspectiva objetiva o positiva. Usted no lo vio como una oportunidad de experimentar el sentimiento positivo que se obtendría de ganar o hacer dinero, pero fue exactamente lo que el mercado puso a su disposición.

Piense en esto por un momento: Si cambio el escenario para que sus últimas dos o tres operaciones fueron ganadoras en lugar de perdedoras, habría percibido la señal de forma diferente? ¿La habría percibido más como una oportunidad de ganar de lo que usted lo hizo en el primer escenario? Si estuvieras de 3 operaciones ganadoras seguidas, habrías dudado en abrir esa operación? ¡Muy improbable! De hecho, si fuera como la mayoría de traders, probablemente habría considerado abrir una operación (una operación mucho más grande de lo normal).

En cada situación, el mercado generaba la misma señal. Sin embargo, su estado mental fue negativo y el miedo basado en el primer escenario, y eso le causó que en centrarse en la posibilidad de fracaso, lo que a su vez hizo que dudara. En el segundo escenario, casi no percibió ningún riesgo en absoluto. Usted puede incluso haber pensado que el mercado le estaba mostrando un sueño hecho realidad. Eso, a su vez, le haría más fácil, ya que no le obliga financieramente a sobreendeudarse.

Si usted puede aceptar el hecho de que el mercado no genera información de carga positiva o negativa, como una característica inherente a la forma en que se expresa a sí mismo, entonces aparte de esta, la única información que puede tener carga positiva o negativa está en su mente, y esa es una función de la forma en que la información es procesada. En otras palabras, el mercado no hace que usted se enfoque en el fracaso y dolor, ni en ganar o sentir placer. Lo qué causa que la información asuma la calidad de positiva o negativa es el mismo proceso mental inconsciente que motivó al niño a percibir el segundo perro como una amenaza peligrosa, cuando todo indicaba que el perro estaba ofreciendo alegría y amistad.

Nuestras mentes constantemente asocian la información externa a nosotros con algo que ya sabemos, haciendo parecer como si las circunstancias exteriores, la memoria, las distinciones, o las creencias con que estas circunstancias se asocian fueran exactamente lo mismo. Como resultado, en el primer escenario, si estuvieras de dos o tres operaciones perdedoras, la próxima señal que el mercado le da una oportunidad, y que esta estaba presente, usted sintió demasiado arriesgado. Su mente automática e inconscientemente vincula el “momento ahora” con sus más recientes experiencias en el trading. El vínculo se conecta con el “dolor de perder”, creando un terrible estado mental provocando que perciba la información que está expuesto en ese momento desde perspectiva negativa. Esto parece como si el mercado está expresando la información, como una amenaza, lo que por supuesto, su duda es justificada.

En el segundo escenario, el mismo proceso induce a percibir la situación desde una perspectiva excesivamente positiva, debido a que está saliendo de tres operaciones ganadoras seguidas. La asociación entre el “momento ahora” y la euforia de las últimas tres operaciones crea un estado mental excesivamente positivo o eufórico, lo que hace parecer como si el mercado le ofrece una oportunidad exento de riesgo. Por supuesto, esto justifica ante usted mismo en caer en más errores.

En el capítulo 1, he dicho que muchos de los patrones mentales que inducen a los traders a perder y cometer errores, son tan evidentes y profundamente arraigados que nunca que pensamos que nunca nos pasaría, y esta es la razón por la que no somos consistentes con el éxito, debido en la manera como pensamos. Se requiere entender para llegar a ser plenamente consciente, y luego aprender a cómo evadir el capricho natural de la mente para asociarse, que en gran parte es el logro de esa consistencia. Al desarrollar y mantener un estado mental que perciba el flujo de oportunidad del mercado, sin la amenaza de dolor o los problemas causados por el exceso de confianza, requerirán que usted tome el control consciente del proceso de asociación.

CAPITULO 6

LA PERSPECTIVA DEL MERCADO

En su mayor parte, la percepción de riesgo del típico trader en cualquier situación de trading es una función del resultado de sus más recientes dos o tres operaciones (dependiendo de la persona). Los mejores trader, por otra parte, no les impactan (ya sea negativa o muy positivamente) por los resultados de su última o incluso sus últimas operaciones. Por lo tanto, su percepción del riesgo de cualquier situación en el trading no les afecta por esta variable psicológica personal. Hay una enorme brecha psicológica que podría dar lugar a que usted crea que los mejores traders tienen cualidades inherentes de diseño en sus mentes que explicarían esta brecha, pero les puedo asegurar no es este el caso.

Cada trader con el que he trabajado en los últimos 18 años, ha tenido que aprender a entrenar su mente para permanecer correctamente enfocado en el "momento ahora" de flujo de oportunidad". Esto es un problema universal, y tiene que ver tanto con la forma en que nuestras mentes están conectados con nuestra formación e interacción social con las demás personas (es decir, este problema del trading no es de una persona en específico). Existen otros factores relacionados con la autoestima que también pueden actuar como obstáculos a su éxito constante, pero de lo qué vamos a hablar ahora es el componente básico más importante y fundamental de su éxito como trader.

EL PRINCIPIO DE LA "INCERTIDUMBRE"

Si hay algo como un secreto inherente a la naturaleza del trading, es este: Para ser verdaderamente hábil como trader tiene que 1) operar sin temor o exceso de confianza, 2) percibir lo que el mercado está ofreciendo desde su perspectiva, 3) permanecer totalmente enfocado en el "flujo actual de la oportunidad del momento", y 4) espontáneamente entrar en la "zona", lo que significa tener una fuerte y prácticamente inquebrantable fe en un resultado incierto pero con ventaja en su favor.

Los mejores traders han evolucionado hasta el punto donde creen que, sin la minima de duda o de conflicto interno, que "cualquier cosa puede pasar". No es que simplemente sospechen que algo puede pasar o caer en palabrería fácil. Su creencia en la incertidumbre es tan poderosa que realmente evita que sus mentes asocien la situación y circunstancia del "momento ahora" con el resultado de sus operaciones recientes.

Al prevenir esta asociación, pueden ser capaces de mantener su mente libre de expectativas irreales y rígidas sobre cómo se expresará el mercado. En vez de generar el tipo de expectativas irreales, más a menudo resulta en el dolor emocional y financiero, ellos han aprendido a "estar preparados" para tomar ventaja de cualquier oportunidad que el mercado puede ofrecer en cualquier momento.

"Estar preparados", es una perspectiva del cual le hace entender que el marco desde el cual se percibe la información es limitado en relación con lo que se ofrece. Nuestra mente no percibe automáticamente cada oportunidad que se presenta en un momento dado. (El "niño y el perro" en la ilustración del capítulo 5 es un perfecto ejemplo de cómo nuestras propias versiones personales de la verdad se reflejan de nuevo hacia nosotros).

La misma situación de ceguera perceptiva sucede todo el tiempo en el trading. No podemos percibir el potencial para que el mercado continúe moviéndose en una dirección que ya es contraria a nuestra posición si, por ejemplo, estamos operando con miedo a estar equivocados. El miedo de admitir que estamos equivocados nos hace darle mucha importancia a la información que nos dice que tenemos razón. Esto sucede incluso si hay amplia información que nos indique que el comportamiento del mercado ha establecido, de hecho, una tendencia en la dirección opuesta de nuestra posición Un mercado en tendencia es un evento acerca el comportamiento del mercado que podemos percibir generalmente, pero este evento puede hacerse fácilmente invisible si operamos con miedo. La tendencia y la

oportunidad de abrir operaciones en la dirección de la tendencia no son visibles hasta que estamos fuera de la operación.

Además, hay oportunidades que son invisibles a nosotros porque no hemos aprendido a hacer distinciones que nos permitirían percibirlas. Recuerde nuestro debate en el capítulo 5 de la primera gráfica de precios que nunca miró. Lo que no hemos aprendido aún es invisible para nosotros y se mantiene invisible hasta que nuestras mentes se abran al intercambio de energía con la perspectiva de estar siempre preparados.

Una perspectiva el cual le hace estar preparado debe tener en cuenta tanto lo conocido como lo desconocido: Por ejemplo, usted ha construido un marco mental que le permite reconocer una serie de variables en el comportamiento del mercado, que indica cuando una oportunidad de comprar o vender está presente. Esto es su ventaja y algo que usted sabe. Sin embargo, lo que no sabe es exactamente que patrones identificar de las variables que se desarrollará.

Con la perspectiva de estar preparado, usted sabe que la preparación coloca las probabilidades de éxito a su favor, pero, al mismo tiempo, usted acepta completamente la realidad que no sabe cuál será el resultado de una operación en particular. Al estar preparado, usted conscientemente abre la mente hasta averiguar lo que pasará después; en vez de resignarse el paso de un proceso mental automático que hace que usted crea ya sabe. Al adoptar esta perspectiva deja a su mente libre de resistencias internas que impiden que perciba cualquier oportunidad que el mercado le está ofreciendo. Si su mente está abierta a un intercambio de energía, no solo aprende algo sobre el mercado que antes no sabía, sino que crea la condición mental más favorable para entrar en “la zona”.

La esencia de lo que significa estar en “la zona” es que su mente y el mercado están en sintonía. Como resultado, percibe lo que el mercado está por hacer como si no hubiera separación entre usted y la conciencia colectiva de todos los que están participando en el mercado. La zona es el espacio mental donde usted está haciendo mucho más que la lectura de la mente colectiva, sino que está también en total armonía con ella.

Si esto suena extraño, pregúntese cómo una bandada de aves o un cardumen de peces pueden cambiar de dirección simultáneamente. Debe haber una manera en la que ellos están conectados. Si es posible para las personas vincularse de la misma manera, entonces habrá momentos en que la información de aquellos con quienes estamos unidos se pueda llegar hacia nuestra conciencia. Los traders que han tenido la experiencia de estar conectados a la conciencia colectiva del mercado pueden anticipar el cambio de dirección de la misma manera que un pájaro en medio de la bandada o un pez en medio del cardumen, ya que se moverán en el momento preciso que todos los demás lo hacen.

Sin embargo, crear las condiciones mentales propicias para experimentar esta aparentemente mágica sincronía entre usted y el mercado no es tarea fácil. Para esto debe superar dos obstáculos. El primero es el tema central de este capítulo es decir, aprender a mantener su mente enfocado en el “momento ahora del flujo de oportunidad”. Para poder experimentar esta sincronización, su mente debe estar abierta a la verdad del mercado, desde la perspectiva de la misma.

El segundo obstáculo tiene que ver con la división del trabajo entre las dos mitades de su cerebro: El lado izquierdo de nuestro cerebro es el pensamiento racional, basado lo que ya sabemos. El lado derecho es el pensamiento creativo, es capaz de entrar en inspiración, intuición, corazonada, o una sensación de saber que por lo general no se puede explicar en un nivel racional. Esto no puede ser explicado porque si la información es realmente de naturaleza creativa, porque es algo que no sabemos a un nivel racional. Por definición, la verdadera creatividad engendra algo que anteriormente no existió. Hay un conflicto inherente entre estos dos modos de pensamiento, la parte racional y lógica que casi siempre gana, salvo que tomemos las medidas para entrenar a nuestra mente para aceptar y confiar en la información creativa. Sin ese entrenamiento, lo encontraremos por lo general muy difícil de actuar sobre nuestras corazonadas, impulsos intuitivos, inspiraciones, o la sensación de predecir.

Actuar apropiadamente sobre cualquier cosa requiere la convicción y claridad de la intención, que hace que nuestra mente y los sentidos permanezcan enfocados en nuestro propósito. Si la fuente de nuestras acciones es creativa por naturaleza, y nuestra mente racional no ha sido entrenada adecuadamente para confiar en esta fuente, entonces en algún punto del proceso de actuar sobre la información, nuestro cerebro racional nos inundará la

conciencia con pensamientos conflictivos y entrará en competencia con el pensamiento creativo. Por supuesto, todos estos pensamientos serán acertados y razonables por naturaleza, porque vienen de lo que ya sabemos de un nivel racional, pero tendrán el efecto de sacarnos de “la zona” o de cualquier otro estado creativo. Hay pocas cosas en la vida más frustrantes que reconocer la evidente posibilidad de una corazonada, intuición o una idea inspirada, y al no tomar ventaja de ese potencial porque nos convencimos a nosotros mismos de no hacerlo.

Me doy cuenta de que lo que acabo de decir es aún demasiado abstracto para aplicarlo sobre una base práctica. Por lo tanto, voy a considerar paso a paso lo que significa estar completamente enfocado en el “momento ahora del flujo de oportunidad”. Mi objetivo es que después de leer este capítulo y capítulo 7, usted debe entender sin la menor duda, que su éxito como trader no podrá ser alcanzado hasta que usted desarrolle una convicción firme e inquebrantable en la incertidumbre.

El primer paso en el camino hacia lograr que su mente y el mercado estén en sintonía es entender y aceptar completamente las realidades psicológicas del trading. Este paso es donde la mayoría de las desilusiones, frustraciones y misterios asociados con el trading comienzan. Muy poca gente que se decide a hacer trading alguna vez toma el tiempo o hace el esfuerzo de pensar lo que significa ser trader. La mayoría de la gente piensa que ser trader es sinónimo de ser un buen analista de mercado.

Como mencione, esto no puede estar más alejado de la realidad. Un buen análisis de mercado puede ciertamente contribuir y juega un rol en el éxito, pero no merece la atención e importancia que la mayoría de los traders por error le atribuyen. Bajo los patrones del comportamiento de mercado que son tan fáciles para ser fijados en algunas muy singulares características psicológicas. Es la naturaleza de estas características psicológicas que determina la forma en que uno necesita “ser” con el fin de operar eficazmente en el entorno de mercado.

Operar con eficacia en un entorno que tiene cualidades, rasgos o características que son diferentes de lo que estamos acostumbrados, requiere algunos ajustes o cambios en la forma en que normalmente pensamos acerca de las cosas. Por ejemplo, si fuera a viajar a un exótico lugar con ciertos objetivos o metas a lograr, lo primero que haría es familiarizarse con las tradiciones locales y costumbres. Al hacerlo, usted aprendería acerca de las diversas formas en que usted tendrá que adaptarse con el fin de funcionar con éxito en aquel entorno.

Los traders suelen ignorar el hecho de que deben adaptarse para ser consistentes en su éxito como traders. Hay dos razones para ello. La primera es que usted no necesita absolutamente ninguna habilidad para conseguir una operación ganador. Para la mayoría de los traders generalmente toma años de dolor y sufrimiento antes de que entiendan o finalmente admitan que para ser consistentes hay que tener más capacidad de lo que se necesita para tener ocasionalmente unas operaciones ganadoras.

La segunda razón es que usted no tiene que viajar a ninguna parte para hacer trading. Todo lo que necesitas es tener acceso a un teléfono. Usted ni siquiera tiene que levantarse de la cama en la mañana. Incluso los operadores que normalmente hacen trading desde una oficina no tienen que estar en la oficina para abrir sus operaciones. Debido a que pueden acceder e interactuar con el mercado desde entornos personales que están íntimamente familiarizados, pareciera como si el trading no requerirá ninguna adaptación especial en la manera en que pensamos.

Hasta cierto punto, usted probablemente ya esté consciente de muchas de las verdades fundamentales (características psicológica) acerca de la naturaleza del trading. Pero al tener un conocimiento o una comprensión de algunos principios, una idea, o concepto no necesariamente equivale a la aceptación de esa creencia. Cuando algo ha sido verdaderamente aceptado, no entra en conflicto con cualquier otro componente de nuestro entorno mental. Cuando creemos en algo, operamos con esa creencia como una función natural de lo que somos, sin lucha o esfuerzo adicional. Cualquier grado de conflicto con cualquier otro componente de nuestro entorno mental, significa que en el mismo grado hay una falta de aceptación.

No es difícil, entonces, entender por qué tan poca gente logra ser buenos traders. Simplemente no hacen el trabajo mental necesario para reconciliar los muchos conflictos que existen entre lo que ellos han aprendido y creen, y de cómo ese aprendizaje contradice y actúa

como fuente de resistencia para implementar los varios principios del trading exitoso. Para tomar ventaja de estos estados mentales de libre flujo que son ideales para el trading que necesitamos que estos conflictos se resuelvan totalmente.

LA CARACTERISTICA MÁS FUNDAMENTAL DEL MERCADO (EL MERCADO PUEDE EXPRESARSE EN UNA COMBINACION CASI DE INFINITA MANERAS)

El mercado puede hacer virtualmente cualquier cosa en cualquier momento. Esto parece bastante obvio, especialmente para alguien que ha experimentado un mercado que se ha mostrado errático y volátil en el precio. El problema es que todos nosotros tenemos la tendencia a tener esta característica por sentado, de manera que nos causa a cometer los errores de trading más fundamentales una y otra vez. El hecho es que si los traders realmente creen que cualquier cosa podría ocurrir en cualquier momento, por lo que habría considerablemente menos perdedores y más ganadores consistentes.

Cómo podemos saber que prácticamente cualquier cosa puede suceder? Este hecho es fácil de establecer. Todo lo que tenemos que hacer es descomponer el mercado en las partes que lo componen y ver cómo funciona cada una de ellas. Los componentes más fundamentales del mercado son los traders. Los traders individuales actúan como una fuerza sobre los precios, haciendo que se muevan pujando un precio alto u ofreciendo un precio bajo.

Porqué los traders pujan un precio alto y ofrecen a precio bajo? Para contestar esta pregunta tenemos que preguntarnos, por qué la gente opera en el mercado? Hay muchas razones y propósitos detrás de las motivaciones de las personas para operar en cualquier mercado. Sin embargo, por los propósitos de este ejemplo, no necesitamos saber todas las razones fundamentales que obligan a cualquier trader actuar, porque todo se reduce a una razón y un propósito: ganar dinero. Sabemos esto porque hay dos cosas que un trader puede hacer (comprar y vender) y hay dos posibles resultados de cada operación (ganancia o pérdida).

Por lo tanto, creo que podemos asumir con seguridad que, independientemente de las razones que se tengan para operar, el fondo de la cuestión es que todo el mundo está buscando el mismo resultado: Ganancias. Y hay sólo dos formas de crear aquellas ganancias: comprar barato y vender caro, o vender caro y comprar barato. Si asumimos que cada uno quiere ganar dinero, entonces hay sólo una razón por qué cualquier trader pujaría el precio hasta el siguiente precio más alto: porque él cree que puede vender lo que compró a un precio mayor en algún momento en el futuro. Lo mismo es cierto para el trader que están dispuesto a vender algo a un precio que es menor a los últimos precios publicados (ofrecer a precio más bajo). Lo hace porque cree que puede volver a comprar lo que vendió, a un precio más bajo en algún momento en el futuro.

Si miramos el comportamiento del mercado en función al movimiento de precio, y si el movimiento de precios es una función de los traders que están dispuestos a pujar precios altos u ofrecer precios bajos, entonces podemos decir que todo el movimiento de precios (el comportamiento de mercado) es una función de lo que los traders creen lo que sucederá en el futuro. Para ser más específico, todo el movimiento de precio está en función de lo que los traders individuales creen lo que es alto y lo que es bajo.

La dinámica del comportamiento del mercado es bien simple. Hay solamente tres fuerzas primarias: traders que creen que el precio es bajo, traders que creen que el precio es alto y traders qué están observando y tratando de decidir si el precio es alto o bajo. Técnicamente este tercer grupo constituye una fuerza potencial. Las razones que sostienen cualquier creencia de los trader que algo es alto o bajo son usualmente irrelevantes, ya que la gran mayoría de ellos actúan de una manera indisciplinada, desorganizada, peligrosa y aleatoria. Por lo tanto, sus razones no necesariamente ayudaría a nadie obtener una mejor comprensión de lo que está sucediendo.

Pero, entender lo que está sucediendo en el mercado no es difícil, si recordamos que todo movimiento de precio o la falta de movimiento es una función del relativo equilibrio o desequilibrio entre dos fuerzas primarias: traders que creen que el precio subirá y traders que creen que el precio bajará. Si hay equilibro entre ambos grupos, el precio se estancará, porque

ambos lados absorberán la fuerza del otro lado. Si hay un desequilibrio, los precios se moverán en la dirección de la fuerza mayor o de los traders que tienen una fuerte convicción en sus creencias acerca de la dirección que el precio tomará.

Ahora, quiero que se pregunte, qué puede evitar que prácticamente cualquier cosa pueda suceder, a no ser que se pueda imponer límites en el movimiento del precio. No hay nada que pueda detener el precio si va hacia arriba o abajo, aunque algunos traders creen que es posible, y ellos naturalmente están dispuestos a actuar de acuerdo a esa creencia. Por lo tanto, la variedad del comportamiento colectivo del mercado sólo está limitado por las más extremas creencias de lo que es alto o bajo de cualquier persona que participe en ese mercado. Creo que las consecuencias de esto son evidentes: Puede haber una extrema diversidad de creencias presentes en cualquier mercado en cualquier momento, haciendo que prácticamente cualquier cosa sea posible.

Cuando nos fijamos en el mercado desde esta perspectiva, es fácil ver que cada potencial trader que está dispuesto a expresar su creencia acerca del futuro para que llegue a ser una variable de mercado. En un nivel más personal, lo que significa es que sólo corresponde a otro trader, en cualquier lugar del mundo, negar el potencial positivo de su operación. Dicho de otro modo, sólo otro trader puede negar lo que usted cree lo que es alto o lo que es bajo. Por lo que, es solo uno!

Este es un ejemplo para ilustrar este punto. Hace varios años, un trader vino a mí en busca de ayuda. Era excelente analista de mercado, de hecho, era uno de los mejores que he conocido. Sin embargo, después de años de frustración durante los cuales perdió todo su dinero y un montón de dinero de otros, finalmente estuvo dispuesto a admitir que, como trader, dejaba mucho que desear. Después de hablar con él por un tiempo, descubrí que una serie de graves obstáculos psicológicos era lo que le impedía tener éxito. Uno de los obstáculos más problemáticos que encontré, era que se creía un sabelotodo y además era extremadamente arrogante, lo que le hacía imposible alcanzar el grado de flexibilidad mental necesaria para operar de manera eficaz. No importaba que tan buen analista fuera. Cuando llegó a mí, estaba tan desesperado por el dinero y tan necesitado de ayuda, que estaba dispuesto a considerar cualquier cosa.

La primera sugerencia que hice fue que en vez de buscar a otro inversor para volver a lo que eventualmente sería otro intento perdido en el trading, lo mejor seria en buscar un trabajo, en lo que realmente es bueno. Porque, podría recibir un salario estable y mientras resolvía sus problemas, al mismo tiempo podía ofrecer a alguien un servicio que valiera la pena. Tomó mi consejo y rápidamente encontró trabajo como analista técnico en una importante casa de corretaje y en una compañía de compensación en Chicago.

Un presidente semi jubilado que era trader con casi 40 años de experiencia en el sector, en el "Chicago Board of Trade". No sabía mucho sobre el análisis técnico, ya que poco se necesita para hacer dinero como trader de piso. Pero cuando se retiró del trading de piso, pues encontró la transición al trading de pantalla un poco difícil y misteriosa. Así que pidió a la empresa recientemente adquirida a un analista técnico para sentarse con él durante el día de trading para que le enseñe las técnicas de trading. El nuevo trader que estuvo a su lado, saltó a la oportunidad demostrando su capacidad y experiencia y como un trader exitoso.

El analista utilizaba un método llamado "punto y línea", desarrollado por Charlie Drummond. (Entre otras cosas, punto y línea puede definir con exactitud los niveles de soporte-resistencia). Un día, mientras miraban el mercado de soja juntos, el analista proyectó los puntos principales de soporte y resistencia, y resultó que el mercado se movió entre estos dos puntos. Cuando el analista técnico explicaba al presidente la importancia de estos dos puntos, él declaró muy enfático, en términos casi absolutos que si el mercado se acerca a la resistencia, se detendrá y rebotará; y si el mercado se acerca hasta el soporte, también se detendrá y rebotará. Luego le explicó que si el mercado bajó hasta cierto nivel de precios se denomina como soporte, sus cálculos indicaron que también sería el mínimo del día.

Como dijeron, el mercado de frijol siguió su tendencia bajista lentamente hacia el precio que el analista dijo que sería el soporte, o el mínimo de la jornada. Cuando finalmente llegó ahí, el presidente dijo al analista y: "Aquí es donde se supone que el mercado se detiene y luego toma una dirección al alza, verdad?" El analista respondió: "Por supuesto! Este es el mínimo del día". "Eso es mentira!" Replicó el presidente. "Mira esto". Cogió el teléfono, llamó a los empleados de manejo de órdenes de la soja y dijo: "Vende dos millones de frijol (bushels)

en el mercado”. Dentro de los treinta segundos después de haber colocado la orden, el mercado mostró una caída de diez centavos el bushel. El presidente se volteó, y vio la expresión horrorizada en la cara del analista. Con calma, le preguntó, “Ahora, dónde decías que el mercado se iba a detener? Si yo puedo hacer eso, cualquiera puede”.

El punto es que, desde nuestra propia perspectiva individual como observadores del mercado, cualquier cosa puede suceder, y un solo trader puede hacer que cualquier cosa ocurra. Esta es la dura y fría realidad del trading, y sólo los mejores traders la han adoptado y aceptado sin ningún conflicto interno. Cómo puedo saber esto? Debido a que sólo los mejores traders definen sus riesgos antes de entrar en una operación. Sólo los mejores traders cortan sus pérdidas sin duda o vacilación, cuando el mercado les dice que la operación no está funcionando. Y sólo los mejores traders tienen un organizado y sistemático régimen de gestión de dinero para tomar ganancias cuando el mercado va en la dirección de su operación.

No predefinir el riesgo, no cortar las pérdidas, no tomar ganancias sistemáticamente son tres de los más comunes y más costosos errores del trading. Solo los mejores traders han eliminado estos errores. En algún momento de su carrera, ellos han aprendido a creer sin la minima duda que cualquier cosa puede pasar, y siempre buscar la solución por lo que no saben, por lo inesperado.

Recuerda que sólo hay dos fuerzas que hacen mover los precios: los traders que creen que los mercados están subiendo, y los que creen que el los mercados están bajando. En un momento dado, podemos ver quien tiene la convicción más fuerte, ya que observando donde está el mercado ahora con respecto a donde estaba en algún momento anterior. Si un patrón reconocible está presente, ese patrón puede repetirse, dándonos una indicación hacia donde se puede estar dirigiendo el mercado. Esta es nuestra ventaja, algo que sabemos.

Pero también hay muchas cosas que no sabemos, y que nunca sabremos a menos que aprendamos a cómo leer las mentes. Por ejemplo, sabemos cuántos traders están observando o cuántos están por entrar al mercado? ¿Sabemos cuantos de ellos quieren comprar o vender, y cuánto es la cantidad que están dispuestos a comprar o vender? ¿Qué hay de los traders cuya participación ya se ha reflejado en el precio actual? En algún momento dado, cuantos de ellos están por cambiar de opinión y salir de sus posiciones? Si lo hacen, durante cuánto tiempo permanecerán fuera del mercado? Y si vuelven a entrar en el mercado, en qué dirección lo harán?

Estas son cosas constantes que nunca acaban, variables desconocidas, que siempre están presentes en cualquier mercado. Los mejores traders no tratan de esconder estas variables desconocidas haciendo como que estas no existen, ni tratan de intelectualizar o racionalizarlas a través del análisis del mercado. Por el contrario, los mejores traders toman estas variables en cuenta y las hacen parte del componente de sus planes de trading.

Para el trader típico, lo contrario es lo verdadero. Opera desde la perspectiva de lo que no puede ver, escuchar o percibir. Qué otra explicación podría justificar su conducta? Si realmente creyera en la existencia de todas estas variables escondidas que potencialmente pueden actuar en los precios en cualquier momento, entonces, también habría de creer que cada operación tiene un resultado incierto. Y si cada trader tiene un resultado incierto, cómo podría justificarse o convencerse a si mismo de no predefinir su riesgo, cortando sus pérdidas o tomando ganancias de alguna manera sistemática? Dadas las circunstancias, no seguir estos tres aspectos fundamentales es el equivalente de cometer suicidio emocional y financiero.

Dado que la mayoría de los traders no siguen estos principios, ¿podemos suponer que su verdadera motivación subyacente para el trading es destruirse ellos mismos? Es ciertamente posible, pero creo que el porcentaje de traders es muy reducido, ya sea conscientemente o inconscientemente que desean perder dinero o dañarse a si mismos de alguna manera. Por lo tanto, si el suicidio financiero no es la razón predominante, entonces, ¿que es lo que podría llevar a alguien a hacer algo que, de otro modo, no tendría sentido? La respuesta es bastante simple: el trader típico no predefine su riesgo, no corta sus pérdidas, o no toma ganancias de manera ordenada, porque el trader típico cree que no es necesario. La única razón por la cual él creería que no es necesario, es que él cree que ya sabe lo que va a suceder después, en base a lo que él percibe de lo que está sucediendo en el “momento ahora”. Si él ya sabe, entonces no hay realmente ninguna razón para que siga estos principios. Al creer, asumir, o pensar que él “ya sabe”, prácticamente será la causa de todos los errores

de trading que pueda potencialmente cometer (con la excepción de aquellos errores que son el resultado de creer que no merece el dinero).

Nuestras creencias acerca de lo que es verdadero y real son fuerzas interiores muy poderosas. Estas controlan cada aspecto desde como interactuamos con los mercados, nuestras percepciones, interpretaciones, decisiones, acciones, y expectativas, hasta nuestros sentimientos sobre los resultados. Es extremadamente difícil andar en un camino que contradice lo que creemos que es verdadero. En algunos casos, dependiendo de la fuerza de la creencia, puede ser casi imposible hacer algo que viole la integridad de una creencia.

Lo que el trader típico no se da cuenta es que necesita un mecanismo interior, es decir, algunas poderosas creencias, que prácticamente le obliguen a percibir el mercado desde la perspectiva de que está siempre en expansión, con un mayor grado de claridad, y también le obligue a actuar siempre debidamente, considerando las condiciones psicológicas y la naturaleza del movimiento de precios. La creencia mas efectiva y funcional del trading, que pueda él pueda adquirir es: “cualquier cosa puede suceder”. Aparte del hecho de que esto es verdad, esto actuará como una base sólida para la construcción de todas las otras creencias y actitudes que se necesitan para ser un buen trader.

Sin esa creencia, generalmente, sin su percepción conciente, su mente tenderá de forma automática a bloquear, evitar o racionalizar cualquier información que pueda indicarle que el mercado podría hacer algo que él no ha aceptado como posible. Si cree que cualquier cosa es posible, entonces no hay nada para que su mente lo evite. Porque cualquier cosa incluye a todas las cosas, esta creencia actuará como una fuerza expansiva sobre su percepción del mercado que le permitirá percibir la información, que de otra manera podría haber estado invisible para él. Básicamente, él estará preparándose (abriendo su mente) para percibir más de las posibilidades que existen desde la perspectiva del mercado.

Aún más importante, que es estableciendo una creencia de que cualquier cosa puede suceder, él estará entrenando su mente para pensar en probabilidades. Este es primordialmente, el principio más elemental, así como el principio más difícil de entender e integrar eficazmente dentro los sistemas mentales de los traders.

CAPITULO 7

LA ESENCIA DEL TRADER: PENSAR EN TERMINOS DE PROBABILIDAD

Exactamente, qué significa pensar en términos de probabilidades y por qué es esencial para el éxito consistente como trader? Si se toma un momento para analizar la última oración, notará que he hecho a la consistencia una función de probabilidades. Suena como una contradicción, pero, cómo puede alguien producir resultados consistentes de un evento que tiene un resultado probabilístico incierto? Para responder esta pregunta, todo lo que tenemos que hacer es mirar a la industria de las apuestas.

Las corporaciones gastan grandes sumas de dinero, cientos de millones, si no billones, de dólares, en construir hoteles para atraer gente a sus casinos. Si usted ha estado a Las Vegas, usted sabe exactamente de qué estoy hablando. La industria del juego es como otras corporaciones, en esto ellos tienen que justificar cómo asignar sus activos ante la junta directiva y, por último, a los accionistas. ¿Cómo supone usted que ellos justifican sus grandes sumas de gastos de dinero en hoteles y casinos, cuya función primaria es generar ganancias a partir de un evento que tiene un resultado puramente aleatorio?

LA PARADOJA: RESULTADOS ALETORIOS, RESULTADOS CONSISTENTES

Aquí hay una interesante paradoja. Los casinos logran ganancias consistentes día tras día y año tras año, facilitando un evento que tiene un resultado totalmente aleatorio. Al mismo tiempo, la mayoría de los traders creen que el resultado del comportamiento del mercado no es aleatorio, sin embargo, no parecen producir ganancias consistentes. ¿No debería ser consistente, que un resultado no aleatorio produzca resultados consistentes, y un resultado aleatorio produzca resultado aleatorio, resultados inconsistentes?

Lo que los dueños de los casinos, jugadores experimentados y los mejores traders entienden que el trader típico le hace difícil entender es: los eventos que tienen resultados probables pueden producir resultados consistentes, si usted puede poner las probabilidades a su favor y si la muestra es lo suficientemente grande. Los mejores traders tratan al trading como un juego de números, de manera similar sucede con los casinos y los jugadores profesionales que tienen el mismo parecido al trading con los juego de azar.

Para ilustrar esto, veamos el juego de blackjack. En el blackjack, los casinos tienen aproximadamente un 4.5 por ciento de ventaja sobre los jugadores, basado en estas reglas que los jugadores tienen que seguir. Esto quiere decir que, sobre una muestra lo suficientemente grande (el numero de manos jugadas), el casino generará ganancias netas de 4.5 centavos de cada dólar apostado. Este promedio de 4.5 centavos toma en cuenta a todos los jugadores que se retiraron con ganancias (incluyendo todas las rachas ganadoras), todos los que se fueron con perdidas, y todos los que continúan jugando. Al final del día, la semana, el mes, o el año, el casino siempre termina con aproximadamente el 4.5 por ciento de la cantidad total apostada.

Ese 4.5 por ciento podría no parecer gran cosa, pero pongámoslo en perspectiva. Supongamos que un total de $100 millones de dólares se apostado colectivamente por todos los jugadores de un casino en las mesas de blackjack en el transcurso de un año. El casino ganó un neto 4,5 millones de dólares.

Los dueños de casinos y los jugadores profesionales entienden acerca de la naturaleza de las probabilidades es que cada mano jugada es estadísticamente independiente de cada una de las otras manos. Esto significa que cada mano individual es un evento único, donde el resultado es aleatorio en relación a la última mano jugada o la siguiente. Si nos enfocamos en cada mano individualmente, habrá una distribución aleatoria e impredecible entre las manos

ganadoras y perdedoras. Pero en una base colectiva, justamente lo contrario es cierto. Si se juega un número lo suficientemente grande de manos, emergerán patrones que producirán un resultado consistente, predecible y un resultado estadísticamente confiable.

Aquí es lo que hace tan difícil pensar en términos de probabilidades. Se requiere de dos estratos de pensamiento que en la superficie parece que se contradicen el uno al otro. Lo llamaremos al primer estrato el nivel micro. En este nivel, usted tiene que creer en la incertidumbre y la imprevisibilidad del resultado de cada mano individual. Usted sabe la verdad de esta incertidumbre, porque siempre hay un número de variables desconocidas que afectan a la consistencia del mazo que cada nueva mano sale. Por ejemplo, usted no puede saber de antemano cómo jugarán su mano cualquiera de los participantes, ya que pueden tomar o rechazar las cartas adicionales. Cualquiera de estas variables que actúan sobre la consistencia del mazo, que no pueden ser controlados o conocidos de antemano, porque hará que el resultado de cualquier mano, sea incierto y aleatorio (estadísticamente independiente) en relación a cualquier otra mano.

El segundo estrato es el nivel macro. En este nivel, usted tiene que creer que los resultados de una serie de manos son relativamente certeros y predecibles. El grado de certeza se basa en la variable fija o variable constante que sabe de antemano y, está específicamente, diseñado para darle una ventaja de un lado o al otro. La variable constante a la que me refiero son, las reglas del juego. A pesar de que usted no pueda saber de antemano (a menos que sea psíquico) la secuencia de ganancias o pérdidas, puede ser relativamente cierto que si se juegan suficientes manos, quien tenga la ventaja termina con más victorias que pérdidas. El grado de certidumbre está en función de lo bueno o malo que sea su ventaja.

Es la habilidad de creer en la imprevisibilidad del juego a nivel micro y, al mismo tiempo creer en la previsibilidad del juego a nivel macro, que hace al casino y al jugador profesional a ser eficaces y exitosos en lo que hacen. Su creencia en la unicidad de que cada mano les previene realizar el inútil esfuerzo de tratar de predecir el resultado de cada mano individual. Ellos han aprendido y aceptado totalmente el hecho de que no saben lo que va a ocurrir después. Más importante aún, saben que no es necesario conocer que va a ocurrir para ganar dinero consistentemente.

Debido a que no tienen que saber lo que va a ocurrir después, no le dan ningún significado especial, emocional o de otra índole. En otras palabras, ellos no se dejan afectar por expectativas poco realistas sobre lo que va a pasar, ni tampoco sus egos están implicados en lo que hacen. Como resultado, han aprendido a mantener las probabilidades a su favor y a ejecutar su plan impecablemente, lo que los hace menos susceptibles a cometer errores. Ellos permanecen relajados porque están comprometidos y dispuestos a dejar que las probabilidades (sus ventajas) se pongan en juego, mientras saben que si sus márgenes son lo suficientemente buenos y la muestra lo suficientemente grande, serán ganadores netos.

Los mejores traders usan el mismo pensamiento estratégico como el casino y el jugador profesional. No sólo hace que esto trabaje en su beneficio, sino que la dinámica subyacente que apoya la necesidad de tal estrategia es exactamente lo mismo en el trading como en las apuestas o juegos de azar. Una simple comparación entre los dos, lo demostrará muy claramente.

En primer lugar, el trader, el jugador, y el casino, que todos ellos se ocupan de todas las variables conocidas y desconocidas que afectan los resultados de cada operación o una situación de apuesta. En los juegos de azar, las variables conocidas son las reglas del juego. En el trading, las variables conocidas (desde la perspectiva de cada trader) son los resultados de sus análisis de mercado.

El análisis de mercado considera los patrones de comportamiento en las acciones colectivas de todos los participantes en un mercado. Sabemos que las personas actuaran de la misma manera en similares situaciones y circunstancias, una y otra vez, generando patrones observables de comportamiento. De la misma manera, los grupos de personas que interactúan el uno con el otro, día tras día, semana tras semana, también producen modelos de comportamiento que se repiten.

Estos patrones de comportamiento colectivo pueden ser descubiertos e identificados con herramientas tales como líneas de tendencia, medias móviles, osciladores, o retrocesos fibonacci, solo por nombrar algunos de los miles de recursos que están disponibles para cualquier trader. Cada instrumento analítico usa un conjunto de criterios para definir los límites

de cada patrón de comportamiento determinado. El conjunto de criterios y los límites identificados son variables del mercado conocidas por el trader. Estas variables son para el trader individual lo que las reglas del juego son para el casino y el jugador. Con esto quiero decir, que los instrumentos de análisis del trader son las variables conocidas que ponen las probabilidades de éxito (la ventaja) en cualquier operación a su favor, de la misma manera que las reglas del juego ponen las probabilidades de éxito a favor del casino.

En segundo lugar, sabemos que en los juegos de azar un número de variables desconocidas actúan sobre los resultados de cada mano. En el blackjack, las variables desconocidas son el barajo de las cartas y cómo la manera en que los jugadores juegan sus manos. En los dados o craps, es la forma cómo los dados son lanzados. Y en la ruleta, es la cantidad de fuerza aplicada al hacer girar la rueda. Todas estas variables desconocidas actúan como fuerzas sobre los resultados en cada evento, de una manera que hace que cada evento sea estadísticamente independiente de cualquier otro, por ende creando una distribución aleatoria entre los resultados ganadores y perdedores.

El trading también implica un número de variables desconocidas que actúan sobre el resultado de cualquier patrón de comportamiento en particular que un operador puede identificar y usar como ventaja. En el trading, las variables desconocidas son todos los otros trader que tienen el potencial de entrar en el mercado para entrar o salir de una operación. Cada operación contribuye a la posición del mercado en un momento dado, lo que significa que cada trader, actúa en base de su creencia de lo que es alto y lo que es bajo, que contribuye al patrón de comportamiento colectivo que se muestra en ese momento.

Si hay un patrón reconocible, y si las variables usadas para definir aquel patrón se ajusta al concepto de ventaja de un particular trader, entonces podemos decir que el mercado está ofreciendo al trader la oportunidad de comprar bajo o vender alto, basado en el concepto del trader. Supongamos que el trader aprovecha la oportunidad para sacar provecho de su ventaja y abre una operación. ¿Qué factores determinará que el mercado vaya a su favor o en su contra? La respuesta es: el comportamiento de los otros traders!

En el momento en que él abre una operación, y durante el tiempo que él decida permanecer en la operación, otros traders participarán en ese mercado. Ellos estarán actuando en base a sus creencias o convicciones acerca de lo que es alto y lo que es bajo. En cualquier momento dado, un porcentaje de otros traders contribuirán a un resultado favorable a nuestro sistema, y la participación de un porcentaje de los traders negara su sistema. No hay forma de saber de antemano cómo se van a comportar todos y de cómo su conducta afectara sus operaciones, por lo que el resultado de la operación es incierto. El hecho es que el resultado de todas (legal) las operaciones que cualquiera decida hacer se ve afectada de alguna manera por el posterior comportamiento de los otros traders que participan en dicho mercado, con lo que el resultado de todas operaciones son inciertas.

Dado que todos los traders tienen un resultado incierto, entonces como en los juegos de azar, cada operación tiene que ser estadísticamente independiente de la siguiente operación, el anterior, o cualquier otra operación en el futuro, aun cuando el trader pueda usar la misma serie de variables conocidas para identificar su ventaja para cada operación. Además, si el resultado de cada operación individual es estadísticamente independiente de los otros, también debe haber una distribución aleatoria entre ganadoras y perdedoras en cualquier serie o el conjunto de operaciones, aun cuando las probabilidades de éxito para cada operación individual puedan estar a favor del trader.

En tercer lugar, los propietarios de casino no tratan de predecir o saber de antemano los resultados de cada evento individual. Aparte del hecho de que sería sumamente difícil, dado la cantidad de variables desconocidas que están presentes en cada juego, por lo que no es necesario crear resultados consistentes. Los casinos han aprendido que todo lo que tiene que hacer es mantener las probabilidades a su favor y tener un gran tamaño de muestra de eventos que les son suficientes para que sus ventajas tengan amplias oportunidades de ocurrir.

TRADING EN EL MOMENTO

Los traders que han aprendido a pensar en términos de probabilidades, ellos se acercan al mercado desde la misma perspectiva. A nivel micro, ellos creen que cada operación es único. Y entienden de la naturaleza del trading que en cualquier momento dado, el mercado podría verse exactamente igual en un grafico como se vio en un momento previo, y las medidas geométricas y los cálculos matemáticos solían determinar que cada sistema pueda ser exactamente el mismo de un sistema al siguiente; pero la verdadera consistencia del mercado en si mismo es de un momento a otro, nunca es el mismo.

Para que cualquier patrón sea exactamente igual, como lo fue en algún momento anterior, sería necesario que cada trader que participó en ese momento previo estuviese presente. Además, cada uno de ellos también tendrían que interactuar el uno con el otro de la misma manera durante un periodo de tiempo para producir el mismo resultado ante cualquier patrón que estaba siendo observado. Las probabilidades de que eso suceda son inexistentes.

Es extremadamente importante que usted entienda este fenómeno porque la implicancia psicológica para su trading podría ser más importante. Podemos utilizar todas las diversas herramientas para analizar el comportamiento del mercado y encontrar los patrones que representen las mejores ventajas, y desde una perspectiva analítica. Estos patrones pueden aparentar ser ciertamente iguales en todos los aspectos, tanto visualmente como matemáticamente. Pero, si la consistencia del grupo de traders que están creando el patrón "ahora" es diferente, incluso por una persona del grupo que creó el patrón en el pasado, entonces el resultado del actual patrón tiene el potencial de ser diferente del patrón pasado. (El ejemplo del analista y el presidente ilustra este punto bastante claro). Tan sólo un trader, en algún lugar del mundo, con diferentes creencias sobre el futuro, para que cambia el resultado de cualquier patrón particular de mercado y negar el sistema que representa dicho patrón.

La característica más fundamental del comportamiento del mercado es que en cada "momento ahora" de la situación de mercado, cada patrón de comportamiento del "momento ahora", y cada ventaja del "momento ahora" es siempre un evento único con su resultado propio, independiente de todos los otros. Esta singularidad implica que cualquier cosa puede suceder, lo que conocemos (lo que esperamos o anticipamos), o lo que no conocemos (o no conocemos, a menos que tengamos una extraordinaria capacidad de percepción). Este constante flujo de variables conocidas como desconocidas crean un entorno probabilístico en donde no sabemos con certeza lo que sucederá después.

Esta última afirmación puede parecer muy lógica, incluso evidente, pero hay un gran problema y es que nada es lógico ni evidente. Ser consciente de la incertidumbre y comprender la naturaleza de las probabilidades nos da la capacidad para funcionar con eficacia desde una perspectiva probabilística. Pensar en probabilidades puede ser difícil de dominar, porque nuestras mentes no se encuentran naturalmente equipadas para procesar la información de esta manera. Muy por el contrario, nuestras mentes nos inducen a percibir lo que sabemos, y lo que sabemos es parte de nuestro pasado, mientras que en el mercado, cada momento es nuevo y único, aunque puede haber similitudes con algo que ocurrió en el pasado.

Esto significa que al menos que entrenemos nuestras mentes para percibir la unicidad de cada momento, esta unicidad será automáticamente filtrada de nuestra percepción. Nosotros percibiremos sólo lo que sabemos, pero perderemos toda la información que está bloqueada por nuestros temores, todo el resto se mantendrá invisible. La conclusión es que pensar en probabilidades tiene cierto grado de sofisticación, el cual puede necesitar en algunas personas una cantidad considerable de esfuerzo para integrarlo en sus sistemas mentales como una función de pensamiento estratégico. La mayoría de los traders no entienden completamente esto, como resultado, ellos asumen equivocadamente que están pensando en probabilidades, porque tienen cierto grado de comprensión de los conceptos.

He trabajado con cientos de traders que creyeron equivocadamente que pensaban en probabilidades, pero no lo hacían. Aquí está un ejemplo de un trader con quien he trabajado a quien voy a llamarlo Bob. Bob es un consejero de trading certificado de CTA, que gestiona aproximadamente 50 millones de dólares en inversiones. Ha estado en el negocio durante casi 30 años. Llegó a uno de mis talleres, porque nunca fue capaz de producir más de 12 a 18 por ciento de retorno anual sobre las cuentas que gestiona. Esta es una buena rentabilidad, pero

Bob no estaba muy satisfecho porque piensa que por su capacidad analítica debería lograr un retorno anual de 150 a 200 por ciento.

Yo describiría a Bob como un conocedor en la naturaleza de las probabilidades. Es decir, que entiende los conceptos, aunque no funciona desde una perspectiva probabilística. Poco después de asistir a la reunión, me pidió algunos consejos. Aquí está registrado en mi diario todo lo que pasó inmediatamente después de que conversamos por teléfono.

> 9-28-95: Bob llamó por un problema. Abrió una abultada operación y puso su stop en el mercado. El mercado se movió alrededor de un tercio de su stop y luego volvió a su punto de entrada, donde él decidió salir del mercado. Casi inmediatamente después de que salió, el mercado recorrió 500 puntos en la dirección inicial, pero por supuesto ya estaba fuera del mercado. No entendía lo que estaba pasando.
>
> Primero, le pregunté cuál era su riesgo. No entiendo la pregunta. Asumió que había aceptado el riesgo porque le puso el stop. Le respondí que el hecho de que pusiste stop no significa que realmente había aceptado el riesgo de la operación. Hay muchas cosas que pueden estar en riesgo: perder dinero, sentirse mal, no sentirse perfecto, etc., dependiendo de la motivación subyacente que se tenga para el trading. He señalado que las creencias de una persona siempre son reveladas por sus acciones. Podemos asumir que él sabía que para ser trader disciplinado, uno tiene que definir el riesgo y poner un stop. Y así lo hizo, puso su stop. Sin embargo, una persona puede poner un stop y, al mismo tiempo no creer que este se vaya a activar o que el mercado se pudiera volver en contra.
>
> Por la forma en que describió la situación, me sonó como si esto fuera exactamente lo que pasó. Cuando abrió la operación, no creyó que fuera a ser alcanzado por el stop. Tampoco creyó que el mercado se volviera en su contra. De hecho, era tan firme su convicción de esto, que cuando el precio volvió a su punto de entrada, él salió de la operación para fustigar al mercado con una actitud de “te mostraré” que no puedes ir en mi contra ni siquiera por un tic.
>
> Después de haberle señalado este hecho, dijo que este era exactamente la actitud que tenía cuando cerró la operación. Dijo que había estado esperando por esta operación durante semanas y cuando el mercado finalmente llegó a este punto, él pensó que inmediatamente podría revertirse. Le respondí recomendándole ver esta experiencia como una simple señal del camino hacia algo que tiene que aprender. Un requisito previo para pensar en términos de probabilidades es que usted acepta el riesgo, porque si no lo hace, usted no querrá afrontar las posibilidades que no ha aceptado, siempre y cuando esto ocurra.

Cuando usted ha entrenado su mente para pensar en probabilidades, esto quiere decir que ha aceptado totalmente todas las posibilidades (sin resistencia interna ni conflicto) y usted siempre hace algo para tomar las fuerzas desconocidas en consideración. Pensar de esta manera es prácticamente imposible a menos que usted haya hecho el trabajo mental necesario para “dejar ir” de la necesidad de saber qué va a ocurrir a después o la necesidad de tener razón en cada operación. De hecho, el grado en que usted cree que sabe, o asume que sabe, o de cualquier modo de la necesidad de saber qué va a ocurrir después, es igual al grado en que usted fallará como trader.

Los traders que han aprendido a pensar en término de probabilidades están seguros de su éxito en general, porque se comprometen a tomar cada operación que se ajusta a la definición de sus sistemas. Ellos no escogen las sistemas que ellos piensan, asumen, o creen sobre los cuales funcionan y actúan en ellos; tampoco evitan los sistemas en los cuales no van a funcionar. Si ellos hicieran cualquiera de aquellas cosas, ellos estarían contradiciendo sus creencias de que la situación el momento “ahora” es siempre única, creando una distribución

aleatoria entre ganadoras y perdedoras en cualquier serie de patrones dados. Ellos han aprendido, por lo general de manera muy dolorosa, que no saben de antemano qué sistemas van a funcionar y cuáles no. Ellos han dejado de intentar de predecir los resultados. Ellos han llegado a la conclusión de que al tomar cada oportunidad que se presenta, esto aumenta el tamaño de la muestra de operaciones, lo que a su vez genera ciertos patrones que ellos usan, ya que la oportunidad se amplifica jugando a su favor, al igual que los casinos.

Por otro lado, por qué usted cree que los traders fracasados están obsesionados con el análisis de mercado. Ellos anhelan el sentido de la certeza de que el análisis parece darles. Aunque pocos lo admiten, la verdad es que el trader típico quiere tener razón en todas y cada una de sus operaciones. Él está desesperadamente tratando de tener la certidumbre de algo que simplemente no existe. La ironía es que si aceptara completamente el hecho de que la certeza no existe, crearía la certeza que tanto anhela. Estaría absolutamente seguro de que la certeza no existe.

Cuando usted logre la plena aceptación de la incertidumbre de cada evento y la unicidad de cada momento, su frustración por el trading desaparecerá. Además, ya no será susceptible de cometer todos los errores típicos del trading que disminuyen su potencial para ser consistente y que destruyen su sentido de confianza. Por ejemplo no predefinir el riesgo antes de entrar en una operación es el más común de todos los errores de trading, y eso es empezar todo el proceso de trading desde una perspectiva inadecuada. A la luz del hecho de que cualquier cosa puede suceder, tendría sentido decidir antes de ejecutar una operación lo que debería ver, oír, o sentir del mercado para saber que su sistema está o no funcionando? Entonces, por qué el trader típico decide hacerlo una y otra vez?

Ya he dado la respuesta en el último capítulo, pero hay más y también hay algunas dificultades, pero la respuesta es simple. El trader típico no predefinirá el riesgo antes de entrar en una operación porque no cree que es necesario. La única manera que podría creer que “no es necesario”, es si él cree que sabe lo que va a suceder después. La razón que él piensa que sabe lo que va a suceder después, es porque él no entrará en una operación hasta estar convencido de tener la razón. En el momento en donde esté convencido que la operación será ganador, y que no es necesario definir el riesgo (porque si tiene razón, no hay riesgo).

Los traders típicos pasan por convencerse ellos mismos de tener razón antes de entrar a una operación, porque la alternativa (de estar equivocado) es simplemente inaceptable. Recuerde que nuestra mente está conectado para asociar. Como resultado, el hecho de estar equivocado en cualquier operación, esto tiene el potencial de ser asociado con cualquier (o con todo) otro evento en la vida del trader en el que haya estado equivocado. La implicancia es que cualquier operación puede fácilmente asociarse con el dolor acumulado, de cada vez que se ha equivocado en la vida. Dado la gran acumulación cuestiones pendientes, la energía negativa que le rodea de lo que significa estar equivocado que existe en la mayoría de la gente, ya que es fácil ver por qué cada operación puede literalmente tomar la importancia de una situación de vida o muerte.

Entonces, para el trader típico, determinar de cómo el mercado se tendría que ver, sonar o sentir, para decirle que su operación no está funcionando, que crearía un dilema irreconciliable. Por un lado, él necesita desesperadamente ganar y la única manera de hacerlo es participando, pero la única forma de participar es si está seguro que su operación ganará.

Por otra parte, si él define su riesgo, está tercamente juntando evidencia para negar algo que ya se ha convencido a si mismo. Él estará contradiciendo su proceso de toma de decisión por la cual atravesó al convencerse a si mismo que su operación funcionará. Si él se expone a la información conflictiva, seguramente crearía algún nivel de duda sobre la viabilidad de esa operación. Si él se permite experimentar esa duda, es improbable que participe. Si finalmente no realiza su operación y este termina siendo ganador, él sentirá extrema agonía. Para algunas personas, nada duele más que reconocer una oportunidad y perderla por dudar. Para el trader típico, la única salida de este dilema psicológico es ignorar el riesgo y convencerse que la operación es correcta.

Si nada de esto le suena familiar, considere esto: cuando usted está convencido que tiene la razón lo que se dice, “Yo sé quien está en este mercado y se quien está a punto de entrar. Sé lo que piensan acerca lo que es alto o lo que es bajo. Además, conozco la capacidad de cada una de las personas para actuar en sus creencias (el grado de claridad o a falta de conflicto interno), y con este conocimiento, estoy en condiciones de determinar, cómo

las acciones de cada uno de estas personas afectan los movimientos del precio en forma colectiva en un segundo, un minuto, una hora, un día, o una semana a partir de ahora". Mirando el proceso de convencerse uno mismo de que tiene razón, desde esta perspectiva, parece un poco absurdo, no?

Para los traders que han aprendido a pensar en términos de probabilidades, no hay dilema. Al predefinir el riesgo no plantea un problema para estos traders porque ellos no operan de una perspectiva correcta o equivocada. Ellos han aprendido que el trading no tiene nada que ver con tener razón o estar equivocados sobre cualquier operación particular. Como resultado, no tienen que percibir los riesgos del trading de la misma manera que lo hace un trader típico.

Cualquiera de los mejores traders (los que piensan en términos de probabilidad) podría tener la misma energía negativa rodeándolos lo que significa estar equivocado como el trader típico. Pero mientras ellos legítimamente definan al trading como un juego de probabilidades, sus respuestas emocionales al resultado de cualquier operación en particular son equivalentes a como el trader típico se sentiría con respecto a tirar una moneda, adivinando "cara" y viendo a la moneda salir como "sello". Una predicción incorrecta, pero para la mayoría de la gente están equivocados al predecir el resultado de la moneda, de que no les asociaría el dolor acumulado que cada vez han estado equivocados en sus vidas.

¿Por qué? La mayoría de la gente sabe que el resultado de tirar la moneda es aleatorio. Si uno cree que el resultado es aleatorio, entonces el resultado es aleatorio. La aleatoriedad implica por lo menos cierto grado de incertidumbre. Así que cuando pensamos en un resultado aleatorio, hay una implícita aceptación que no sabemos de cuál será el resultado. Cuando aceptamos de antemano un evento que nosotros no sabemos como resultará, esa aceptación tiene el efecto de mantener nuestra expectativa neutral y abierta.

Ahora estamos llegando al núcleo de lo que hiere al trader típico. Cualquier expectativa sobre el comportamiento del mercado que sea específica, bien definida o rígida -en lugar de ser neutral y abierta- es irreal y potencialmente dañina. Defino una expectativa irreal como eso que no corresponde a las posibilidades disponibles de la perspectiva del mercado. Si cada momento del mercado es único, y cualquier cosa es posible, entonces cualquier expectativa que no refleje estas características limites, es irrealista.

MANEJANDO LAS EXPECTATIVAS

El daño potencial causado por la existencia de expectativas poco realistas proviene del modo como esto afecta a la forma en que percibimos la información. Las expectativas son representaciones mentales de lo que en algún momento del futuro se verá, o sentirá como sonido, sabor, u olor. Las expectativas provienen de lo que sabemos. Esto tiene sentido, porque no podemos esperar algo de lo que no tenemos conocimiento o conciencia. Lo que sabemos es sinónimo de lo que hemos aprendido a pensar acerca de las formas en que el entorno puede expresarse a sí mismo. Lo que creemos es nuestra propia versión de la verdad. Cuando esperamos algo, estamos proyectando en el futuro lo que creemos que es verdad. Esperamos del entorno externo un minuto, una hora, un día, una semana o un mes a partir de la forma en que ahora están representados en nuestras mentes.

Tenemos que ser cuidadosos acerca de lo que proyectamos en el futuro, porque nada tiene más potencial de crear infelicidad y miseria emocional que una expectativa no cumplida. Cuando las cosas suceden exactamente como esperamos que sucedan, pues, cómo se siente? La respuesta generalmente es estupenda (incluidos los sentimientos como felicidad, alegría, satisfacción, y un mayor sentido de bienestar), a menos que, por supuesto, se espera algo terrible y se manifieste. Por el contrario, cómo se siente cuando sus expectativas no se cumplen? La respuesta universal es: dolor emocional. Todos hemos experimentado algún grado de cólera, resentimiento, desesperación, pesar, decepción, descontento, o traición cuando las cosa no resultan ser exactamente como esperamos que fuera (a no ser, desde luego, que estemos completamente sorprendidos por algo mucho mejor de lo que imaginamos).

Aquí es cuando nos metemos en problemas. Debido a que nuestras expectativas provienen de lo que sabemos, cuando creemos que sabemos algo, naturalmente esperamos tener la razón. En ese momento, ya no estamos en un estado de ánimo neutral o de mente

abierta, y no es difícil entender por qué. Si nos sentimos muy bien si el mercado hace lo que esperamos que haga, o nos sentirnos horribles si no es así, entonces no estamos exactamente siendo neutrales o de mente abierta. Muy por el contrario, la fuerza de la creencia detrás de la expectativa nos hará percibir la información del mercado de una manera que confirma lo que esperamos (naturalmente, nos gusta sentirnos bien), y nuestros mecanismos antidolor nos protegerán de la información que no confirma lo que esperamos (impidiendo que nos sintamos mal).

Como ya he indicado, nuestras mentes están diseñadas para que nos ayuden a evitar el dolor, tanto físico como emocional. Estos mecanismos antidolor existen tanto en niveles conscientes como inconscientes. Por ejemplo, si un objeto viene hacia su cabeza, usted reacciona instintivamente para evitarlo. Esquivar no requiere un proceso de toma de decisión consciente. Por otra parte, si usted claramente ve el objeto y tiene el tiempo para considerar las alternativas, usted puede decidir coger el objeto, lanzarlo lejos con su mano, o un esquivarlo. Estos son ejemplos de cómo nos protegemos nosotros mismos del dolor físico.

Al protegernos del dolor emocional o mental que funciona de la misma manera, excepto que ahora nos protegemos de la información. Por ejemplo, la información que expresa el mercado acerca de sí mismo y su potencial para avanzar en una dirección particular. Si hay una diferencia entre lo que queremos o esperamos y lo que el mercado ofrece o pone a disposición, entonces nuestros mecanismos antidolor se activan para compensar esta diferencia. Al igual que con el dolor físico, estos mecanismos funcionan tanto en niveles conscientes como inconscientes.

Para protegernos de la información dolorosa en el nivel consciente, nosotros racionalizamos, justificamos, inventamos excusas, voluntariamente reunimos información que neutralizará la importancia de la información contradictoria, nos enojamos (para evitar los conflictos de información), o simplemente nos mentimos a nosotros mismos.

En el nivel subconsciente, el proceso para evitar el dolor es mucho más sutil y misterioso. En este nivel, nuestras mentes pueden bloquear nuestra capacidad de ver otras alternativas, aunque en otras circunstancias seríamos capaces de percibirlas. Ahora, porque están en conflicto con lo que queremos o esperamos, nuestros mecanismos antidolor pueden hacerlos desaparecer (como si no existieran). Para ilustrar este fenómeno, el mejor ejemplo del cual ya he hablado: Estamos en una operación en donde el mercado se está moviendo en contra nuestra. De hecho, el mercado ha establecido una tendencia en la dirección opuesta a lo que queremos o esperamos. Por lo general, no tendríamos ningún problema en la identificación o la percepción de este patrón si no fuera por el hecho de que el mercado se estaba moviendo en contra de nuestra posición. Pero, el patrón pierde su importancia (se vuelve invisible) porque resulta demasiado doloroso reconocerlo.

Para evitar el dolor, limitamos nuestro enfoque de atención y nos concentramos en la información que nos aparta del dolor, independientemente de qué tan insignificante o pequeño sea. Mientras tanto, la información que indica claramente la presencia de una tendencia y la oportunidad de operar en la dirección de la tendencia se vuelve invisible. La tendencia no desaparece de la realidad física, pero nuestra capacidad de percibirla lo hace. Nuestros mecanismos antidolor bloquean nuestra capacidad de definir e interpretar lo que el mercado está haciendo en la tendencia.

La tendencia entonces se quedará invisible hasta que el mercado cambie a nuestro favor o nos fuerce a salir de la operación porque la presión de perder demasiado dinero se hace insoportable. No es hasta que estemos fuera de la operación o estar fuera del peligro hasta que la tendencia cambie, así como todas las oportunidades de hacer dinero en esa dirección. Todas las distinciones que de otro modo serían perceptibles y perfectamente claras, aparecen después de los hechos, cuando ya no hay nada que nuestras mentes tengan para protegernos.

Todos tenemos el potencial para crear mecanismos antidolor, porque ellas son las funciones naturales del modo en que nuestras mentes funcionan. Puede haber momentos en que estamos protegiéndonos de la información que tiene el potencial de abrir profundas heridas emocionales o traumas que no estamos preparados a afrontar, o no tenemos las habilidades adecuadas o recursos para enfrentarlos. En estos casos, nuestros mecanismos naturales nos sirven. Pero más a menudo, nuestros mecanismos antidolor solamente nos protegen de la información que indicaría que nuestras expectativas no están en

correspondencia con que lo que está disponible desde la perspectiva del entorno. Aquí es donde nuestros mecanismos antidolor nos perjudica, sobre como traders.

Para entender este concepto, pregúntese exactamente qué información del mercado es una amenaza? ¿Es una amenaza porque el mercado realmente expresa información con cargada negativa como alguna característica inherente a la forma en que él existe? Puede parecer de esa manera, pero en el nivel más fundamental, lo que el mercado nos da a percibir son tics altos y tics bajos, barras altas y barras bajas. Estos patrones en forma de tics altos y bajos representan comportamientos. Ahora, están algunos de estos tics o patrones cargados en forman negativa? Una vez más, puede ciertamente parecerlo, pero desde la perspectiva del mercado la información es neutral. Cada tic alto, tic bajo, o patrón es sólo información, indicándonos la posición del mercado. Si alguna de esta información tuvo una carga negativa como una característica inherente de la forma en que existe, entonces no estarían todos pasando el dolor emocional?.

Por ejemplo, si usted y yo somos golpeados en la cabeza con un objeto sólido, probablemente no habría mucha diferencia en la forma cómo nos sentiríamos. Ambos sentiríamos el dolor. Cualquier parte de nuestros cuerpos que entre en contacto con un objeto sólido con algún grado de fuerza hará que alguien con un sistema nervioso normal experimente dolor. Compartimos la experiencia, porque nuestros cuerpos están construidos básicamente en la misma forma. El dolor es una respuesta fisiológica automática al impacto con un objeto tangible. La información expresada en forma de palabras o gestos por el entorno, o tics altos y bajos expresados por el mercado, pueden ser tan dolorosas como ser golpeado con un objeto sólido, pero hay una diferencia importante entre la información y los objetos. La información no es tangible. La información no está formada de átomos y moléculas. Para experimentar los efectos potenciales negativos o positivos de la información, requiere una interpretación.

Las interpretaciones que hacemos son las funciones de nuestros únicos marcos mentales. El marco mental de todo el mundo es único por dos motivos fundamentales. En primer lugar, todos nosotros nacimos con características genéticamente codificadas diferentes de conducta y personalidad que nos hace a que tengamos diferentes necesidades unos de otros. La forma cómo respondemos positiva o negativamente a estas necesidades con respecto al entorno y en qué grado, crea experiencias únicas para cada individuo. En segundo lugar, todo el mundo está expuesto a una variedad de fuerzas del entorno. Algunas de estas fuerzas son similares de un individuo a otro, pero en ningún caso son exactamente el mismo.

Si se considera el número de posibles combinaciones de características de personalidad codificadas genéticamente con las que se pueden haber nacido, en relación con la casi infinita variedad de fuerzas del entorno que podemos encontrar a lo largo de nuestra vida, todas las cuales contribuyen a la construcción de nuestro marco mental, entonces no es difícil ver por qué no hay un marco mental universal común para todos. A diferencia de nuestros cuerpos, que tienen una estructura molecular común en las experiencias de dolor físico, en cambio no hay una mente universal establecida para asegurar que vamos a compartir los posibles efectos negativos o positivos de una información de la misma manera.

Por ejemplo, alguien podría lanzarle insultos a usted, con la intención de hacer que usted sienta dolor emocional. Desde la perspectiva del entorno, esta es una información con cargada negativa. ¿Experimentará usted los efectos negativos intencionados? No necesariamente! Tiene que ser capaz de interpretar la información como negativa para poder experimentarla como negativa. Qué pasa si esta persona le insulta en un idioma que no entiende, o está usando palabras cuyo significado usted desconoce? Experimentaría el dolor? No mientras no construya un marco para definir y entender las palabras de un modo despectivo. Aun así, no podemos asumir que lo que usted sentiría o correspondería a la intención detrás del insulto. Usted podría tener un marco que perciba la intención negativa, pero en lugar de sentir dolor, podría experimentar algún tipo de placer perverso. Conozco a personas que simplemente lo hacen por puro entretenimiento, como irritar a la gente con emociones negativas. Si ellos resultan ser insultados en el proceso, esto crea una sensación de alegría porque entonces ellos saben lo exitoso que han sido.

Una persona que expresa amor verdadero proyecta información con carga positiva en el entorno. Digamos que la intención detrás de la expresión de estos sentimientos positivos es transmitir afecto, cariño y amistad. ¿Hay garantías de que la persona o las personas de estén

proyectando esta información con carga positiva la interpretarán y experimentarán como tal? No, no la hay. Una persona con muy bajo sentido de la autoestima, o alguien que haya experimentado un enorme daño y decepción en sus relaciones, a menudo malinterpreta una expresión de auténtico amor como algo más. En el caso de una persona con baja autoestima, si la persona no cree que merece ser amada en ese caso, le será difícil, si no imposible, que interprete lo que se le ofrece como verdadero o real. En el segundo caso, cuando se tiene una importante acumulación de dolor y decepción en las relaciones, una persona puede fácilmente llegar a creer que una genuina expresión de amor es extremadamente raro, si no inexistente, y probablemente interpretaría la situación, como que alguien quiere o algo o está tratando de aprovecharse de alguna manera.

Estoy seguro que no tendré que seguir y seguir, dando ejemplos de todas las formas posibles que hay de malinterpretar lo que alguien está tratando de comunicarnos o cómo lo que expresamos puede ser malinterpretado en formas completamente no deseados por nosotros. El asunto es que cada individuo definirá e interpretará la información y, por lo tanto, experimentará cualquier información que él esta expuesto en su propia y única manera. No hay ningún modo estandarizado de experimentar lo que el entorno puede ofrecer, no podemos decir que la información sea positiva, neutra, o negativa, porque no hay ningún marco mental estandarizado para percibir la información.

Considero que, como traders, el mercado nos ofrece algo para percibir en cada momento. En cierto modo, se podría decir que el mercado se comunica con nosotros. Si partimos de la premisa de que el mercado no genera información de carga negativa como una característica inherente a la forma en que existe, entonces podemos preguntar, y contestar, la pregunta, "¿Cuáles son las causas para que la información tenga una calidad de negativa?" En otras palabras, de donde exactamente viene la amenaza de dolor?

Si esto no viene del mercado, entonces tiene que venir del modo en que definimos e interpretamos la información disponible. Al definir e interpretar la información es una función de lo que asumimos que sabemos o lo que creemos que es verdad. Si lo que sabemos o creemos es de hecho verdad, -y no lo creeríamos si no lo fuera- entonces cuando proyectamos nuestras creencias en algún momento futuro como una expectativa, naturalmente esperamos estar en lo cierto.

Cuando esperamos estar en lo cierto, cualquier la información que no confirma nuestra versión de la verdad se convierte automáticamente en una amenaza. Cualquier información que tiene el potencial de ser una amenaza también tiene el potencial de ser bloqueado, distorsionado, o reducido por nuestros mecanismos antidolor. Esta es una característica particular de la forma en que nuestra mente funciona lo que realmente puede perjudicarnos. Como traders, no podemos permitirnos el lujo de dejar que nuestro mecanismo antidolor, nos prive de lo que el mercado está tratando de comunicarnos acerca de lo que está disponible en el camino de la próxima oportunidad de entrar, salir, añadir, o reducir la posición, solo porque está haciendo algo que no queremos o esperamos.

Por ejemplo, cuando observa el mercado (en forma ocasional), sin ninguna intención de hacer nada, cualquier tics hacia arriba o hacia abajo, ¿le hará esto que usted se sienta enojado, decepcionado, frustrado, desilusionado, o traicionado de alguna manera? ¡No! La razón es que no hay nada en juego. Usted está simplemente observando información que le dice a donde va el mercado en ese momento. ¿Si los tics de arriba y abajo que está viendo en forma de algún tipo de patrón de comportamiento que ha aprendido a identificar, no le hace fácilmente reconocer dicho patrón? Sí, por la misma razón de que, no hay nada en juego.

No hay nada en juego porque no hay ninguna expectativa. Usted no ha proyectado lo que usted cree, asume, o cree que sabe acerca de ese mercado en un momento futuro. Como resultado, no hay nada que decir sobre tener razón o estar equivocado, ya que la información no tiene potencial de ser una amenaza o de estar cargado negativamente. Sin ninguna expectativa en particular, usted no ha puesto nada de límites de cómo el mercado puede expresarse. Sin ningún tipo de límite mental, usted estará para percibir todo lo que ha aprendido sobre la naturaleza de las formas en que el mercado se mueve. No hay mecanismos antidolor que pueda evitar, excluir, distorsionar, o disminuir su conciencia con el fin de protegerlo.

En mis talleres, yo siempre pido a los participantes que resuelvan la siguiente paradoja primaria del trading: ¿De qué manera puede un trader aprender a ser rígido y flexible al mismo

tiempo? La respuesta es: Tenemos que ser rígidos en nuestras reglas y flexible en nuestras expectativas. Tenemos que ser rígidos en nuestras reglas para que podamos tener un sentido de autoconfianza que pueda siempre, protegernos en un entorno que tiene pocos límites, si es que tiene alguno. Tenemos que ser flexibles en nuestras expectativas para que podamos percibir, con el mayor grado de claridad y objetividad, lo que el mercado nos está comunicando desde su perspectiva. En esta cuestión, probablemente es obvio decir que el trader típico hace lo contrario: Es flexible en sus normas y rígido en sus expectativas. Curiosamente, él tiene que tratar más en doblar, violar, o quebrar sus reglas para acomodar su falta de voluntad para renunciar a lo que él quiere en favor de lo que el mercado le está ofreciendo.

ELIMINANDO EL RIESGO EMOCIONAL

Para eliminar el riesgo emocional del trading, usted tiene que neutralizar sus expectativas de lo que el mercado hará o no hará en cualquier momento o en cualquier situación dada. Usted puede hacer esto si está dispuesto a pensar desde la perspectiva del mercado. Recuerde, el mercado siempre se expresa en probabilidades. A nivel colectivo, su sistema puede parecer perfecto en todos los aspectos, pero a nivel individual, cada trader que tiene el potencial de actuar como una fuerza sobre el movimiento de precios que pueden alterar el resultado positivo de ese sistema.

Para pensar en términos de probabilidades, usted tiene que crear un marco mental apropiado que sea consistente con los principios subyacentes de un entorno de probabilidades. Una mentalidad de probabilidades relacionado al trading consiste de **cinco verdades fundamentales**:

1. **Cualquier cosa puede suceder.**
2. **No necesita saber qué va a suceder para lograr hacer dinero.**
3. **Hay una distribución aleatoria entre operaciones ganadoras y perdedoras para cualquier conjunto de variables que definen una probabilidad.**
4. **Un patrón no es nada más que la predicción de una mayor probabilidad de que suceda alguna cosa en cierto momento.**
5. **En cualquier momento en el mercado es único.**

Tenga presente que su potencial para experimentar el dolor emocional viene del modo que usted define e interpreta la información a la que usted está expuesto. Cuando adoptamos estas cinco verdades, nuestras expectativas estarán siempre en línea con las realidades psicológicas del entorno del mercado. Con las expectativas apropiadas, eliminaremos nuestro potencial de definir e interpretar la información del mercado como dolorosa o amenazante, y por lo tanto neutralizaremos efectivamente el riesgo emocional del trading.

La idea es crear un estado mental despreocupado que acepte completamente el hecho de que siempre hay fuerzas desconocidas que operan en el mercado. Cuando usted integra estas verdades a pleno funcionamiento de su sistema de creencias, la parte racional de su mente defenderá estas verdades de la misma manera que defiende cualquier otra creencia que usted sostiene acerca de la naturaleza del trading. Esto significa que, al menos en el nivel racional, su mente automáticamente actúa en contra de la idea o la suposición de que se puede saber con certeza lo que sucederá después. Es una contradicción creer que cada operación es un evento único con un resultado incierto y aleatorio en relación a cualquier otra operación realizada en el pasado, y al mismo tiempo creer saber con seguridad qué va a pasar después y esperar tener la razón.

Si realmente cree en un resultado incierto, entonces también tiene que esperar que prácticamente cualquier cosa puede suceder. De lo contrario, el momento en que usted deja que su mente asuma la idea de que usted sabe, en ese momento deja de tomar en consideración todas las variables desconocidas. Su mente no le dejara tener ambas cosas. Si usted cree que sabe algo, el momento ya no es único. Si el momento no es único, entonces todo es conocido o conocible, es decir, no hay nada que no se sabe. Sin embargo, el momento de dejar de tener en cuenta lo que usted no puede o no sabe acerca de la situación, en lugar

de estar dispuesto a percibir lo que el mercado está ofreciendo, que le hace sensible a todos los errores típicos del trading.

Por ejemplo, si realmente creyó en un resultado incierto, ¿consideraría colocar una operación sin definir el riesgo de antemano? ¿Dudaría alguna vez en cortar una pérdida, si realmente cree que no sabía? ¿Qué hay con los errores del trading como adelantarse? ¿Cómo podría anticipar una señal que todavía no se ha manifestado en el mercado, si no estaba convencido de que iba a perder?

Por qué alguna vez dejaría que una operación ganadora se convirtiera en un perdedora, o no tener una forma sistemática de toma de ganancias, si no estuviera convencido de que el mercado estaba yendo a su manera indefinidamente? ¿Por qué dudaría en abrir una operación o no abrir nada, a menos que estuviera convencido de que era una operación perdedora cuando el mercado estaba en su precio original de entrada? ¿Por qué quebraría sus reglas de gestión de dinero operando una posición demasiado grande en relación con su balance o tolerancia emocional para sostener una pérdida, si no estaba convencido de que tenía una cosa segura?

Por último, si realmente cree en una distribución aleatoria entre ganancias y pérdidas, ¿podría alguna vez sentirse traicionado por el mercado? Si tirara una moneda y acertara, usted no necesariamente esperaría tener razón del siguiente lance, no porque tuvo razón en el último resultado. Tampoco se espera a estar equivocado en el próximo lance si se equivocó en el último. Dado usted confía en una distribución aleatoria entre la secuencia de “caras” y “sello”, y sus expectativas estarían perfectamente alineadas con la realidad de la situación. Seguramente le gustaría tener la razón, y si así fuera sería muy bueno, pero si se equivoca, entonces usted no se siente traicionado por la moneda, porque sabe y acepta que hay variables desconocidas en funcionamiento que afecta al resultado. Lo desconocido significa que “no es algo que su proceso de pensamiento racional pueda tomar en consideración de antemano el resultado de la moneda”, a no ser que usted acepte plenamente que no sabe. Como resultado, si hay en algo, el potencial de experimentar el tipo de dolor emocional que aparece cuando usted se siente traicionado.

Como trader, cuando está esperando un resultado al azar, usted siempre estará, al menos, un poco sorprendido por cualquier cosa que haga el mercado, aun si se ajusta exactamente a su definición de un patrón y usted termina con una operación ganadora. Sin embargo esperar un resultado al azar no significa que usted no pueda usar su pleno razonamiento y habilidades analíticas para proyectar un resultado, o que no pueda tratar de adivinar, o tener una corazonada o sentimiento acerca de lo que va a ocurrir después. Además, puede estar en lo cierto en cada caso. Usted simplemente no puede esperar a estar en lo cierto. Y si esta en lo cierto, no puede esperar de lo que funcionó la última vez vaya a funcionar de nuevo la próxima vez, aunque la situación puede verse, oírse, o sentirse exactamente de la misma manera.

Todo lo que usted está percibiendo “ahora” en el mercado nunca será exactamente lo mismo como alguna experiencia previa que existe en su entorno mental. Pero eso no significa que su mente (como una característica natural de la forma en que funciona) no trate de hacer idénticas las dos situaciones. Habrá semejanzas entre el “momento ahora” y algo que usted sabe del pasado, pero estas semejanzas solo le ayuda en algo poniendo las probabilidades de éxito en su favor. Si usted se enfoca al trading desde la perspectiva de que no sabe que pasará después, usted vencerá la inclinación natural de su mente de hacer el “momento ahora”, idéntico a alguna experiencia anterior. Aunque parezca poco natural, usted no puede dejar que alguna experiencia previa (ya sea negativa o muy positiva) incida en su entorno mental. Si lo hace, será muy difícil, si no imposible, de percibir lo que el mercado le está expresando desde su perspectiva.

Cuando abro una operación, todo lo que espero es que algo va a suceder. Independientemente de lo bueno que creo que es mi sistema, solo espero ver hacia donde va a moverse el mercado o expresarse de alguna manera. Sin embargo, hay algunas cosas que debo hacer para estar seguro. Sé que sobre la base del comportamiento pasado de los mercados, la probabilidad de que se mueva en la dirección de mi operación es buena o aceptable, al menos en relación de cuánto estoy dispuesto a gastar para saber si esto es así.

También sé que antes de entrar en una operación, es saber cuánto estoy dispuesto a dejar que el mercado se mueva en contra de mi posición. Siempre hay un punto en el que las probabilidades de éxito están muy reducidas en relación con la ganancia potencial. En esa cuestión, no vale la pena arriesgar más dinero para averiguar si la operación va a funcionar. Si el mercado llega a ese punto, sé sin lugar a dudas, sin vacilación, o sin conflictos internos, que saldré de la operación. La pérdida no crea ningún daño emocional, porque yo no interpreté la experiencia como negativa. Para mi, las pérdidas son simplemente el costo de hacer negocios o la cantidad de dinero que necesito disponer para las operaciones ganadoras. Si, por otra parte, la operación resulta ser ganador, en la mayoría de casos sé con certeza en qué momento voy a tomar mis ganancias. (Si no lo sé con certeza, desde luego tengo una buena idea).

Los mejores traders están en el “momento ahora” porque no tienen ningún tipo de tensiones. No hay estrés porque no hay nada en riesgo excepto la cantidad de dinero que están dispuestos a gastar en una operación. Ellos no están tratando de tener la razón o tratando de evitar de estar equivocados, ni están tratando de demostrar algo. Siempre y cuando el mercado les dice que sus sistemas no están funcionando o que es el momento de tomar ganancias, sus mentes no hacen nada para bloquear esta información. Aceptan completamente lo que el mercado les está ofreciendo, y esperan la próxima oportunidad.

CAPITULO 8

TRABAJAR CON SUS CREENCIAS

Ahora la tarea es que usted debe integrar correctamente las cinco verdades fundamentales presentadas en el Capítulo 7 en su entorno mental en un nivel funcional. Para ayudarle a hacerlo, vamos a tener una revisión en profundidad de la naturaleza, propiedades y características de sus creencias. Sin embargo, antes de hacer eso voy a revisar y organizar los principales conceptos presentados hasta ahora en una estructura mucho más claro y práctico. Lo que aprenderá de este y los siguientes dos capítulos que constituyen el fundamento para la comprensión de todo lo que tiene que hacer para lograr sus objetivos como trader.

DEFINIR EL PROBLEMA

En el nivel más fundamental, el mercado es simplemente una serie de tics arriba y abajo que forman patrones. El análisis técnico definen estos patrones como probabilidades. Cualquier patrón se define como un comportamiento es simplemente una indicación de que hay una mayor probabilidad de que el mercado se moverá en una dirección sobre el otro. Sin embargo, hay una gran paradoja mental porque un patrón implica coherencia, o, al menos, un resultado coherente. Pero la realidad es que cada patrón es un acontecimiento único. Los patrones puede parecer (o medir) exactamente igual de un suceso a otro, pero las similitudes son sólo en la apariencia. La fuerza subyacente detrás de cada patrón es que los trader quienes contribuyen a la formación de un patrón son siempre diferentes de los trader que contribuyen a la siguiente; por lo que el resultado de cada patrón es aleatorio en relación el uno con otro. Nuestras mentes tienen un diseño característico (el mecanismo de asociación) que puede hacer que esta paradoja sea difícil de manejar.

Estos comportamientos, o patrones que representan, por el flujo en cada periodo de tiempo, hace que el mercado sea un inagotable flujo de oportunidades para entrar, salir, tomar ganancias, cortar pérdidas, o añadir o reducir posiciones. En otras palabras, desde la perspectiva del mercado, cada momento, se presenta para los traders, la oportunidad de hacer algo para beneficiarnos.

¿Qué nos impide percibir el cada "momento ahora" como una oportunidad para hacer algo por nosotros mismos o para actuar adecuadamente aun cuando lo hacemos? Nuestros miedos! ¿Cuál es el origen de nuestros miedos? Sabemos que no es el mercado, porque desde la perspectiva del mercado, los tics alzas y bajas y los patrones que crean, no tienen carga positiva ni negativa. En consecuencia, los tics alzas y bajas no tienen la capacidad para causarnos a entrar en un estado mental (negativo o positivo), perder nuestra objetividad, hacernos cometer errores, o sacarnos del flujo de oportunidad.

Si no es el mercado que nos causa a experimentar un estado mental de carga negativa, entonces, qué lo causa? Es la manera en que definimos e interpretamos la información que percibimos. Si ese es el caso, entonces qué es lo que determina lo que percibimos y cómo definimos e interpretamos esa información? Lo que creemos o asumimos lo que es verdadero. Nuestras creencias en conjunción con la asociación y los mecanismos antidolor actúan como una fuerza en nuestros cinco sentidos, haciéndonos percibir, definir e interpretar la información del mercado de una manera que es coherente con lo que esperamos. Lo que esperamos es sinónimo de lo que creemos o asumimos que es verdadero. Las expectativas son creencias proyectadas en un algún momento futuro.

Cada momento de la perspectiva del mercado es único, pero si la información generada por el mercado es similar en calidad, propiedades o características de algo que ya está en nuestras mentes, los dos conjuntos de información (dentro y fuera) se convierten automáticamente en vínculos. Cuando esta conexión se realiza, se activara un estado mental (confianza, euforia, miedo, terror, decepción, tristeza, traición, etc) que corresponde a cualquier creencia, suposición, o recuerdo de información externa que estaba vinculada. Esto lo hace

parecer como si lo que está afuera es exactamente lo mismo sin importar lo que sea ya dentro de nosotros.

Es nuestro estado mental hace que sea verdad absoluta de cualquier cosa de lo percibimos el exterior (en el mercado) que parece indiscutible y fuera de toda duda. Nuestro estado mental es siempre la verdad absoluta. Si me siento confiado, entonces estoy confiando. Si siento miedo, entonces tengo miedo. No podemos combatir la calidad de la energía que fluye a través de nuestra mente y cuerpo en un ningún momento dado. Y porque sé que es un hecho incombatible de cómo lo veo, usted podría decir que también sabe la verdad de lo que estoy percibiendo fuera de mí en el mismo momento. El problema es en la forma en que nos sentimos siempre es la verdad absoluta, pero las creencias de que se activó nuestro estado mental o sentimiento puede o no ser cierto en relación con las posibilidades que existen en el mercado en un momento dado.

Recuerde el ejemplo del niño y el perro. El niño "sabía" de una manera absoluta que cada perro que se encontrara después de la primera vez sería una amenaza, porque era la manera en que lo sentía cuando lo integró en su campo de conciencia. Los otros perros no causaron su temor, fue su carga negativa en la memoria junto con la asociación y sus mecanismos antidolor los que causaron su miedo. Él experimentó su propia versión de la verdad, a pesar de que no se corresponden con las posibilidades que existían a partir de la perspectiva del entorno. Su creencia acerca de la naturaleza de los perros era limitada con respecto a las posibles características y rasgos expresado por los perros. Así el estado mental que experimentó cada vez que se encontró con un perro que le hizo creer que “sabía” exactamente qué esperar de los perros.

Este mismo proceso nos lleva a creer que “sabemos” exactamente que debemos esperar en un momento dado del mercado, cuando la realidad es que siempre hay fuerzas desconocidas que operan en cada momento. El problema es que al pensar instantáneamente que “sabemos” lo que esperamos, al mismo tiempo dejamos las fuerzas desconocidas y las varias posibilidades creadas por esas fuerzas en consideración. Las fuerzas desconocidas son otros traders a la espera de entrar o salir de sus operaciones, basadas en sus creencias sobre el futuro. En otras palabras, nosotros realmente no podemos saber con exactitud de qué esperar del mercado, hasta que podamos leer la mente de todos los traders que tienen el potencial de actuar como una fuerza en el movimiento de los precios. No es un acontecimiento muy probable.

Como traders, no podemos permitirnos el lujo de caer en cualquier forma de “sé lo que puedo esperar del mercado”. Podemos “saber” exactamente lo que una probabilidad parece, suena, o lo que es, y es que podemos “saber” exactamente cuánto tenemos que arriesgar para averiguar si esa probabilidad va a resultar. Podemos “saber” que tenemos un plan concreto en cuanto a cómo vamos a tomar ganancias de una operación resulta. ¡Pero es solo eso! Si lo que sabemos se llega a ampliarse a lo que el mercado va a hacer, entonces estamos en problemas. Y todo lo que se necesita para poner en nosotros una carga negativa, en nuestro estado mental es: "yo sé lo que puedo esperar del mercado", basado en cualquier creencia, recuerdo o actitud frente a la interpretación de los tics de alzas o bajas o cualquier otra información sobre el mercado. Nada de esto nos ofrece una oportunidad para hacer algo en nuestro propio beneficio.

DEFINIR LOS TERMINOS

¿Cuáles son los objetivos?

En última instancia, por supuesto, ganar dinero es el objetivo de todos. Pero si el trading fuera sólo una cuestión de dinero, la lectura de este libro no sería necesario. Lograr una operación ganadora o incluso una serie de operaciones ganadoras no requiere absolutamente ninguna habilidad. Por otro lado, obtener resultados consistentes y ser capaces de mantener lo que hemos ganado realmente requiere de habilidad. Hacer dinero en forma consistente es producto de la adquisición y el dominio de ciertas habilidades mentales. El grado en que usted entienda esto es el mismo grado el cual usted dejará de enfocarse en el dinero y concentrarse en cómo puede utilizar su trading como instrumento para dominar estas habilidades.

¿Cuáles son esas habilidades?
La consistencia es el resultado de estar despreocupado y un objetivo estado mental, en donde estamos preparados para percibir y actuar sobre lo que el mercado nos ofrece (desde su perspectiva) en cualquier "momento ahora".

¿Qué es un estado mental despreocupado?
Estar despreocupado significa estar confiado, pero no eufórico. Cuando usted está en un estado mental despreocupado, usted no sentirá ningún miedo, duda, o la obligación hacer algo, porque usted con eficacia ha eliminado el potencial para definir e interpretar la información de mercado como amenaza. Para eliminar la sensación de amenaza, usted tiene que aceptar el riesgo por completo. Cuando haya aceptado el riesgo, usted estará en paz con cualquier resultado. Para estar en paz con cualquier resultado, debe reconciliar cualquier conflicto que tenga en su entorno mental con las cinco verdades fundamentales acerca del mercado. Es más, también debe integrar estas verdades en su sistema mental como creencias básicas.

¿Qué es la objetividad?
La objetividad es un estado mental donde tiene acceso consciente a todo lo que ha aprendido acerca de la naturaleza del movimiento del mercado. En otras palabras, nada está bloqueado o alterado por sus mecanismos antidolor.

¿Qué significa estar preparado?
Estar preparado significa operar desde la perspectiva de que no tienen nada que demostrar. Usted no está tratando de ganar o evitar perder. Usted no está intentando recuperar su dinero o tomar venganza del mercado. En otras palabras, usted va al mercado sin un plan más que dejar que se desarrolle en cualquier forma que suceda, por eso debemos estar en el mejor estado mental para reconocer y aprovechar las oportunidades.

¿Qué es el "momento ahora"?
Hacer trading en el "momento ahora" significa que no hay potencial de asociar una oportunidad de entrar, salir, agregar, o reducir una posición con una experiencia pasada que ya existe en su entorno mental.

COMO LAS VERDADES FUNDAMENTALES SE RELACIONAN CON LAS HABILIDADES

1. Cualquier cosa puede suceder
¿Por qué? Porque siempre hay fuerzas desconocidas que operan en cada mercado y en cada momento, solo se necesita un trader en algún lugar del mundo para cambiar el resultado positivo de su probabilidad. Eso es todo: Sólo uno. Independientemente de cuánto tiempo, esfuerzo o dinero haya invertido en su análisis, desde la perspectiva del mercado no hay excepciones a esta verdad. Las excepciones que puedan existir en su mente serán una fuente de conflicto y potencialmente hará que usted perciba la información del mercado como una amenaza.

2. Usted no necesita saber lo que va a pasar para hacer dinero.
¿Por qué? Porque hay una distribución aleatoria entre ganancias y pérdidas para un determinado conjunto de variables que definen un comportamiento. (Véase el número 3). En otras palabras, basados de los últimos resultados de su sistema, usted podría saber que las siguientes 20 operaciones, 12 serán ganadoras y 8 serán perdedoras. Lo que no puede saber es la secuencia de ganancias y pérdidas o cuánto dinero del mercado le va a dejar tomar en las operaciones ganadoras. Esta verdad hace del trading un juego de probabilidades o de números. Cuando usted realmente cree que el trading es simplemente un juego de probabilidades, los conceptos como el bien y el mal o ganar y perder ya no tienen el mismo significado. Como resultado de ello, sus expectativas estarán en armonía con las posibilidades.

Tenga en cuenta que nada tiene más potencial para causar discordia emocional que una expectativa no cumplida. El dolor emocional es la respuesta universal cuando el mundo exterior se expresa en una forma que no refleja lo que esperamos o creemos que es cierto. Por lo tanto, cualquier información del mercado que no confirma nuestras expectativas es automáticamente definido e interpretado como amenaza. Esta interpretación nos lleva a adoptar una carga negativa, un defensivo estado mental, donde terminamos creando experiencia que estamos tratando de evitar.

La información del mercado solo es una amenaza si usted está esperando que el mercado haga algo por usted. En caso contrario, si no espera que el mercado le de la razón, usted no tiene ningún argumento para tener miedo a equivocarse. Si no esperamos que el mercado nos haga ganar, tampoco tenemos ninguna razón para tener miedo de perder. Si usted no espera que el mercado se mantenga en una dirección indefinidamente, no hay ninguna razón para dejar dinero sobre la mesa. Finalmente, si no espera ser capaz de aprovechar cualquier oportunidad, sólo porque usted la percibe y esta se presentó, usted no tiene ninguna razón de tener miedo de dejarlo pasar.

Por otra parte, si usted cree que todo lo que necesita saber es:

1. Las probabilidades están a su favor antes de abrir una operación;
2. Cuánto va a costar averiguar si la operación va a resultar;
3. Usted no necesita saber lo que va a pasar para hacer dinero en esa operación, y
4. Cualquier cosa puede suceder;

Entonces, cómo puede el mercado hacerle equivocar? ¿Qué información podría generar el mercado sobre sí mismo que le causaría que los mecanismos antidolor se activen para excluir esa información de su conciencia? Ninguna se me ocurre. Si usted cree que cualquier cosa puede suceder y que usted no necesita saber qué va a pasar después para hacer dinero, entonces usted siempre tendrá la razón. Sus expectativas estarán siempre en armonía con las condiciones existentes como estos existen desde la perspectiva del mercado, neutralizando eficazmente el potencial de experimentar dolor emocional.

Por la misma razón, ¿cómo una operación perdedora o incluso una serie de operaciones perdedoras puede tener el típico efecto negativo, si usted realmente cree que el trading es un juego de probabilidades o de números? Si su sistema pone las probabilidades a su favor, entonces, cada operación perdedora lo coloca mucho más cerca a una ganadora. Cuando realmente cree en esto, su respuesta a una operación perdedora, ya no tendrá calidad emocional negativa.

3. Hay una distribución aleatoria entre operaciones ganadoras y perdedoras para cualquier conjunto de variables dadas que definen un patrón.

Si cada operación perdedora le pone mucho más cerca de una ganadora, usted esperara con ilusión a la siguiente aparición de su oportunidad, listo para tomarlo sin la más mínima duda. Por otro parte, si usted todavía cree que el trading se trata de análisis o de tener razón, entonces, después de una pérdida usted anticipará la aparición de su oportunidad con temor, preguntándose si resultará. Esto, a su vez, hará que usted comience a reunir pruebas a favor o en contra de la operación. Usted reunirá pruebas para la operación si su temor a dejarlo pasar es más grande que perder. Y, también reunirá pruebas en contra de la operación si su miedo es más grande que dejarlo pasar. En cualquier caso, usted no estará en el estado mental más favorable para producir resultados consistentes.

4. Un patrón no es nada más que una indicación de una mayor probabilidad de que una cosa suceda sobre otra.

Para crear consistencia requiere aceptar completamente que el trading no se trata de tener una esperanza, preguntarse, o reunir pruebas de una manera u otra, a fin de determinar si la siguiente operación va a resultar. La única prueba que necesita reunir es ver si las variables que usa para definir un patrón están presentes en cualquier momento dado. Cuando se usa “otra” información, fuera de los parámetros de su sistema para decidir si abrirá operación, usted está agregando variables aleatorias a sus reglas de trading. Al agregar variables aleatorias se hace extremadamente difícil, si no imposible, de determinar si resultará o no. Si

usted nunca está seguro acerca de la viabilidad de su sistema, entonces no podrá confiar en ello. A cualquier grado de desconfianza, usted experimentará miedo. La ironía es que, usted tendrá miedo de resultados aleatorios e incoherentes, sin comprender que su enfoque aleatorio e incoherente esta creando exactamente de lo que usted teme.

Por otro lado, si usted cree que un patrón es simplemente una mayor probabilidad de que suceda una cosa sobre otra, y hay una distribución aleatoria entre ganadoras y perdedoras para un determinado conjunto de variables que definen un patrón, entonces, ¿por qué reuniría "otras" pruebas a favor o en contra de una operación? Para un trader operar con estas dos creencias, la recopilación de "otras" pruebas no tiene ningún sentido. O permítame decirlo de esta manera: Reunir "otras" pruebas tendría el mismo sentido como tratar de determinar si el próximo lance en una moneda será "cara", después que los últimos diez fueron "sello". Sin importar la cantidad de pruebas que usted reúna para sustentar si saldrá "cara", todavía queda un 50 por ciento de posibilidades de que el próximo lance salga "sello". De la misma manera, sin importar la cantidad de pruebas que reúna para sustentar para entrar o no en una operación, solo necesita la intervención de un trader en cualquier parte mundo para negar la validez no una sino todas las pruebas. La cuestión es, por qué molestarse? Si el mercado está ofreciendo una oportunidad real, simplemente determine el riesgo y abra su operación.

5. Cada momento en el mercado es único

Tómese un momento y piense en el concepto de unicidad. Lo "único" significa que no es cualquier cosa que existe o haya existido. Por mucho que pretendamos entender el concepto de unicidad, nuestras mentes no lo manejan muy bien a un nivel práctico. Como ya hemos hablado, nuestras mentes están programados para asociar automáticamente (sin la percepción consciente) cualquier cosa en el entorno exterior que es similar a cualquier cosa que ya está dentro de nosotros en forma de un recuerdo, creencia, o actitud. Esto crea una contradicción inherente entre el modo en que, naturalmente pensamos del mundo y la manera en que el mundo existe. No hay dos momentos en el entorno externo que se puedan duplicar exactamente a sí mismos. Para ello, cada átomo o molécula tendrían que estar en la misma posición que estuvo en algún momento pasado. No es algo muy probable. Sin embargo, basados en la manera en que nuestras mentes están diseñadas para procesar la información, nosotros experimentaremos el "momento ahora" en el entorno como exactamente lo hizo en algún momento pasado, que existe dentro de nuestro entorno mental.

Si cada momento es como ningún otro, entonces no hay nada a nivel de su experiencia racional que pueda decir con certeza que "sabe" lo que sucederá después. Por lo tanto, pegunto una vez más, ¿por qué molestarse en tratar de saber? Cuando trata de saber, en esencia, usted está tratando de querer tener la razón. No significa que no se pueda predecir lo que el mercado hará y estar en lo cierto, sin duda se puede. Pero esto le traerá muchos problemas. Porque si usted cree que predijo correctamente el mercado una vez, naturalmente, tratará de hacerlo de nuevo. Como resultado, su mente automáticamente empezará a buscar en el mercado por el mismo patrón, circunstancia, o situación que existía la última vez que predijo correctamente su movimiento. Cuando lo encuentra, su estado mental lo interpretará como si todo fuese exactamente como lo fue la última vez. El problema es que, desde la perspectiva del mercado, no es lo mismo. Como resultado, usted está a punto de sufrir una decepción.

Lo que separa a los mejores traders de todo el resto es que, ellos han entrenado sus mentes para pensar en que cada momento es único (aunque para lograr este entrenamiento, por lo general tengan que perder varias fortunas antes de que "realmente" piensen en el concepto de unicidad). Esta creencia actúa como una fuerza que contrarresta, neutraliza el mecanismo de asociación automática. Cuando usted realmente crea que cada momento es único, entonces, por definición, no hay nada en su mente para que el mecanismo de asociación vincule ese momento. Esta creencia actúa como una fuerza interna que desvincula el "momento ahora" en el mercado de cualquier momento pasado que estaba guardado en su entorno mental. Cuanto más fuerte sea su creencia en la unicidad de cada momento, menor será su potencial para asociar. Cuanto menor sea tu potencial para asociar, mas abierta estará su mente para percibir lo que el mercado está ofreciendo desde su perspectiva.

MOVIENDOSE HACIA "LA ZONA"

Cuando hayamos aceptado completamente las realidades psicológicas del mercado, habremos aceptado completamente los riesgos del trading. Cuando aceptamos los riesgos del trading, eliminamos el potencial de definir la información de mercado de manera dolorosa. Cuando dejamos de definir e interpretar la información de mercado de manera dolorosa, no hay nada de qué evitar en nuestra mente, nada de qué protegernos en contra. Cuando no hay nada en contra de qué protegernos, tendremos acceso a todo lo que sabemos sobre la naturaleza del movimiento del mercado. Nada será bloqueado, lo que significa que percibiremos todas las posibilidades que hemos aprendido (objetivamente), y ya que nuestra mente estará abierta a un verdadero intercambio de energía, naturalmente comenzaremos a descubrir otras posibilidades (oportunidades) que anteriormente no podíamos percibir.

Para que nuestra mente esté abierta a un verdadero intercambio de energía, no podemos estar en un estado de saber o creer que ya sabemos que lo sucederá. Cuando estamos en paz con el hecho de no saber lo que sucederá después, podremos interactuar con el mercado desde una perspectiva donde estaremos disponibles para permitir que el mercado nos diga, desde su perspectiva, lo que probablemente sucederá después. En ese momento, estaremos en el mejor estado mental para entrar espontáneamente en "la zona", donde estaremos conectados con el "momento actual del flujo de la información".

Capitulo 9

LA NATURALEZA DE LAS CREENCIAS

Hasta ahora, si usted ha comprendido los beneficios de adoptar las cinco verdades fundamentales sobre el trading, entonces, la tarea siguiente es aprender cómo integrar adecuadamente estas verdades en su sistema mental como creencias básicas y que no entren en conflicto con cualquier otra creencia que usted pueda tener.

A primera vista, esto puede parecer una enorme tarea y en otras circunstancias estaría de acuerdo con usted, pero no es así, porque en el capítulo 11 le daré un ejercicio simple de trading específicamente diseñado para inculcarle estas verdades como creencias a un nivel funcional. A nivel funcional es, donde uno se encuentra operando con un estado mental despreocupado, percibiendo exactamente lo que necesita hacer y hacerlo sin la duda o conflicto interno.

Sin embargo, tengo una palabra de advertencia para aquellos de ustedes que ya han revisado el ejercicio. Aparentemente, el ejercicio parece tan simple que puede tener la tentación de hacerlo ahora, antes de comprender a fondo las implicaciones de lo que está haciendo. Sugiero firmemente que lo reconsidere. Hay algunas sutiles pero profundas dinámicas que participan en el proceso de aprender a instalar nuevas creencias y cambiar cualquier creencia existente crea conflicto con las nuevas. Entender ejercicio en sí es fácil. Entender cómo usar el ejercicio para cambiar sus creencias es otro asunto totalmente distinto. Si usted hace el ejercicio sin entender los conceptos presentados en este capítulo y el siguiente, no logrará los resultados deseados.

También es importante de no dar importancia a la cantidad de esfuerzo mental que tenga que hacer para entrenar su mente a aceptar plenamente los principios de éxito, sin importar de lo bien que usted los entienda. Recuerde que Bob, de la CTA consideraba que entendía a fondo el concepto de probabilidades, pero no tenía la capacidad de funcionar desde la perspectiva de las probabilidades.

Muchas personas cometen el error de asumir que, una vez que ellos entienden algo, la idea inherente a su nueva manera de entender se convierte automáticamente en una parte funcional de su identidad. La mayoría de las veces, la comprensión de un concepto es sólo un primer paso en el proceso de integración de ese concepto a un nivel funcional. Esto es especialmente cierto en el caso de conceptos que se trata de pensar en términos de probabilidades. Nuestras mentes no están, naturalmente, entrenadas para ser "objetivas" o para permanecer en el "momento ahora". Esto significa que tenemos que educar activamente nuestras mentes para pensar desde estas perspectivas.

Además del entrenamiento en cuestión, es posible tener cualquier número de conflictos o creencias a las que tenemos que trabajar. Si hay creencias en conflicto estas tendrán el efecto de sabotear sus mejores intenciones para lograr un estado mental objetivo o de experimentar el "momento actual del flujo de la información". Por ejemplo, digamos que ha pasado años aprendiendo a leer los mercados, o gastado grandes sumas de dinero en el desarrollo o compra de algunos sistemas de trading, por lo cual se supone que podría saber qué va a suceder después. Ahora que ha llegado a comprender que usted no tiene que saber lo que va a suceder después, y que incluso tratar de saberlo irá en detrimento de su capacidad para ser objetivo o para permanecer en el momento. Lo que tenemos es un conflicto directo entre nuestra antigua creencia, de que necesita saber lo qué va a pasar después para tener éxito, y nuestra nueva creencia de que para tener éxito no necesita saber lo que va a pasar más adelante o después.

Entonces, significa que ahora su nueva creencia de repente neutralizará todo el tiempo, dinero y energía gastados en reforzar la creencia de "la necesidad a saber"? Ojala fuera tan fácil. Tal vez para algunos pocos afortunados. Recuerde el capítulo 4 cuando hablé de la distancia psicológica en relación con el código de software, dije que algunos traders pueden ya estar tan cerca de estas nuevas perspectivas que todo lo que necesitan es juntar algunas piezas que faltan para crear un cambio mental y vivir la experiencia "ah, ha".

Sin embargo, con base en mis conocimientos después de haber trabajado con más de un millar de traders, puedo decir que la mayoría no están cerca de estas perspectivas del todo. Y para aquellos de ustedes que no lo están, puede tomar una cantidad considerable de trabajo mental (durante un considerable cantidad de tiempo) para integrar debidamente su nuevo entendimiento sobre trading a su entorno mental. La buena noticia es que, en última instancia, el ejercicio que presento en el capítulo 11 le ayudará a asimilar las cinco verdades fundamentales y resolver muchos de los conflictos potenciales, pero sólo si sabe exactamente lo que está haciendo y por qué lo está haciendo. Ese es el objeto de este y el siguiente capítulo.

EL ORIGEN DE LAS CREENCIAS

Qué podemos aprender acerca de la naturaleza de las creencias, y cómo podemos usar ese conocimiento para crear una mentalidad de que promueva nuestro deseo de ser traders con éxito consistente? Estas son las dos preguntas que voy a centrarme en responder en este capítulo.

En primer lugar, veamos el origen de nuestras creencias. Recuerde que los recuerdos, las distinciones, y las creencias existen en forma de energía, específicamente energía estructurada. Anteriormente, agrupé estos tres componentes mentales juntos para una mejor ilustración:

1. Los recuerdos, distinciones, y las creencias no existen como materia física;
2. Que la relación causa-efecto que existe entre nosotros y el entorno externo involucra la existencia de estos componentes en, y
3. la forma en que la relación causa-efecto cambia de manera que podamos percibir en el entorno externo lo que hemos aprendido.

Para llegar a los orígenes de nuestras creencias, vamos a tener que separar estos componentes para ilustrar la diferencia entre un recuerdo y una creencia. La mejor manera de hacerlo es imaginarnos a nosotros mismos en la mente de un niño. Me gustaría pensar que en el comienzo mismo de la vida de un niño, los recuerdos de sus experiencias existen en su forma más pura. Con esto quiero decir que los recuerdos de lo que ha visto, oído, olido, tocado, o probado existen en su mente en forma pura, es decir, información sensorial que no está relacionada con cualquier palabra específica o concepto. Por lo tanto, defino un recuerdo puro, como la información sensorial almacenada en su forma original.

Una creencia, por otra parte, es un concepto acerca de la naturaleza de la forma en que el entorno externo se expresa a sí mismo. Un concepto combina la información sensorial pura con un sistema de símbolos que llamamos lenguaje. Por ejemplo, la mayoría de los niños tienen un recuerdo puro de cómo se siente al ser alimentado con amor por una madre, pero no es hasta que el niño es enseñado a vincular o asociar ciertas palabras con la información sensorial pura almacenada en su memoria que formará un concepto acerca de cómo se siente al ser alimentado amorosamente.

La frase “la vida es maravillosa” es un concepto. Por sí solas, estas palabras forman una colección de símbolos abstractos sin sentido. Pero si un niño es enseñado o bien decide conectar y nutrir estas palabras con carga positiva de sentimientos, entonces las palabras ya no son una colección de símbolos abstractos y palabras ya no son una frase abstracta. “La vida es maravillosa” se convierte en una distinción definitiva acerca de la naturaleza de la existencia o la manera en que el mundo funciona. Por la misma razón, si el niño no recibe suficiente alimentación, en relación con sus necesidades, puede muy fácilmente vincular sentimientos de dolor emocional a un concepto como “la vida no justa” o “el mundo es un lugar horrible”.

Cuando la energía positiva o negativa de nuestros recuerdos o experiencias llega a ser asociado a un conjunto de palabras que nosotros llamamos un concepto, el concepto se convierte en energía y, en consecuencia, se transforma en una creencia acerca la naturaleza de la realidad. Si considera que los conceptos están estructurados por el marco de un lenguaje y energizados por nuestras experiencias, se hace evidente por qué que me refiero a las creencias como “la energía estructurada”.

Cuando una creencia entra en existencia, qué hace? ¿Cuál es su función? En cierto modo parece ridículo hacer estas preguntas. Después de todo, todos tenemos creencias. Estamos constantemente expresando nuestras creencias tanto verbalmente como a través de nuestras acciones. Además, constantemente interactuamos con otras creencias expresadas por otros pueblos. Sin embargo, si me pregunto, “¿Qué hace exactamente una creencia?” Las ocasiones es que mi mente se quede en blanco.

Por otro lado, si tuviera que preguntar acerca de las funciones de los ojos, los oídos, la nariz o los dientes, usted no tendría ningún problema en responder. Dado que las creencias son componentes tan importantes de nuestro carácter (en términos de su impacto sobre la calidad de nuestras vidas), sin duda es una de las grandes ironías de la vida el que sean también los menos pensados y entendidos.

Lo que quiero decir con “menos pensados”?, es decir, si tenemos un problema con una parte de nuestro cuerpo, naturalmente, nos enfocamos nuestra atención en esa parte y pensamos en lo que tenemos que hacer para solucionar ese problema. Sin embargo, esto no necesariamente sucede en nosotros con los problemas que tienen que ver con nuestra calidad de vida (por ejemplo, la falta de felicidad, un sentimiento de insatisfacción, o la falta de éxito en algún área) que se han arraigado en nuestras creencias.

Esta falta de consideración es un fenómeno universal. Una de las características importantes de las creencias es que hacen que las experiencias parezcan evidentes y fuera de toda duda. De hecho, si no fuera por su intenso deseo de éxito como trader, es poco probable que usted profundizara en este tema. Por lo general, toma años de frustración extrema antes de que la gente comience a examinar sus creencias como la fuente de sus dificultades.

Sin embargo, aun cuando las creencias son una intrincada parte de nuestra identidad, no tiene que tomar este proceso de análisis como algo personal. Considere el hecho de que ninguno de nosotros nació con ninguna de nuestras creencias. Todas ellas fueron adquiridas de una u otra forma. Muchas de las creencias que tienen un impacto profundo en nuestras vidas, no las adquirimos como un acto de libre voluntad. Nos fueron inculcadas por otras personas. Y probablemente no sea una sorpresa para nadie, que generalmente las creencias que nos causan la mayoría de dificultades son los que han sido adquiridos de terceros sin nuestro consentimiento consciente. Me refiero a creencias que adquirimos cuando estábamos muy jóvenes y no éramos conscientes de las implicaciones negativas de lo que nos enseñaban.

Independientemente de la fuente de nuestras creencias, una vez que aparecen, todas ellas en funcionan básicamente de la misma manera. Las creencias tienen ciertas formas características las cuales hacen sus trabajos, a diferencia de varias partes de nuestro cuerpo. Por ejemplo, si usted compara sus ojos y los míos, o mis manos y las suyas, o mis glóbulos rojos con los suyos, podemos ver que no son iguales, pero tienen características en común que los hace funcionar en forma similar. Por la misma razón, la creencia de que “la vida es maravillosa”, esto funciona de la misma manera como la creencia de que “la vida es horrible”. Estas dos creencias son diferentes y el efecto que cada uno tiene en la calidad de la vida de su poseedor será inmensamente diferente, pero ambas creencias funcionan exactamente de la misma manera.

El IMPACTO DE LAS CREENCIAS EN NUESTRAS VIDAS

En el sentido más amplio, nuestras creencias moldean la manera en que experimentamos o vivimos nuestras vidas. Como ya he dicho, no nacemos con ninguna de nuestras creencias. Son adquiridas, y en la medida en que se acumulan, nosotros vivimos nuestras vidas de manera que refleja lo que hemos aprendido a creer. Considere lo que diferente que seria su vida si usted hubiera nacido en una cultura, religión o sistema político que tiene muy poco, si en algo, en común con el entorno en el que nació. Esto puede ser difícil imaginar, pero en este caso, lo que habría aprendido a creer acerca de la naturaleza de la vida y de cómo funciona el mundo no sería ni remotamente similar a lo que usted actualmente cree. Sin embargo, usted tendría estas otras creencias con el mismo grado de certeza como sus creencias actuales.

COMO LAS CREENCIAS MOLDEAN NUESTRAS VIDAS

1. Las creencias manejan nuestra percepción e interpretación de la información del entorno en una forma que es coherente con lo que creemos.
2. Estas crean nuestras expectativas. Tenga en cuenta que una expectativa es una creencia proyectada hacia el futuro. Dado que no podemos esperar algo que no conocemos, también podríamos decir que una expectativa es lo que sabemos, proyectado a un momento futuro.
3. Cualquier cosa que decidimos hacer o cualquier expresión del comportamiento será coherente con lo que creemos.
4. Por último, nuestras creencias moldean nuestros sentimientos con respecto a los resultados de nuestras acciones.

No hay mucho acerca de la forma en que funcionamos que una creencia no juegue un papel importante. Le daré un ejemplo usado en mi primer libro, "El Trader Disciplinado", para ilustrar las diversas funciones de una creencia.

En la primavera de 1987, yo estaba viendo un programa local de televisión llamado "Gotcha Chicago". Se trata de algunas celebridades locales que se jugaban bromas unos a los otros. En un segmento del programa, la estación de TV contrató a un hombre para que se parara en la acera a lo largo de la avenida Michigan con un letrero que decía "dinero gratis, solo hoy día". (Para aquellos de ustedes que no están familiarizados con Chicago, en la avenida Michigan se ubican muchos de los más grandes almacenes de moda, y boutiques exclusivos). La estación de TV dio al hombre una cantidad considerable de dinero en efectivo, con instrucciones para dar dinero a quien lo pidiera.

Ahora, cuando considera que la avenida Michigan es una de las zonas más transitadas de la ciudad, y si asumimos que la mayoría de la gente que pasaron cerca del hombre de la calle que pudieron leer el letrero, entonces cuantas personas creería usted que aceptaron la oferta de pedir dinero? De todas las personas pasaron cerca y que leyeron el letrero, sólo una persona se detuvo, y dijo: "¡Bien! ¿Me puede dar un cuarto de dólar para comprar el boleto de transbordo?" De lo contrario, nadie se acercaría al hombre.

Al final, el hombre se paró frustrado porque las personas no reaccionaron como él lo esperaba. Empezó pidiendo a gritos, "¿Quiere dinero? Por favor, tome mi dinero, no puedo esperar a dárselo". Todas las personas seguían pasando a su alrededor como si no existiera. De hecho, me di cuenta de que varias personas seguían su camino para evitarlo. Un hombre vestido de traje que llevaba un maletín pasó se le acercó, entonces él le preguntó: "¿Quiere usted un poco de dinero?" El hombre respondió: "No, hoy no". El hombre realmente frustrado, fustigo de vuelta, "¿Cuántos días esta que sucede esto? ¿Por favor tome esto?", mientras trató de darle algo de dinero al hombre. El hombre respondió con un "No" y siguió caminando.

¿Qué estaba pasando aquí? ¿Por qué nadie (excepto la persona que necesitaba el transbordo de autobús) pidió dinero? Si asumimos que la mayoría o la totalidad de los transeúntes pudieron ver el letrero, pero no pidieron el dinero, una posible explicación de su comportamiento es que simplemente no les preocupaba el dinero. Esto es extremadamente improbable, sobre todo, teniendo en cuenta que la mayor parte de nuestras vidas está dedicada a la búsqueda de dinero.

Si estamos de acuerdo en que la gente pudiera leer el letrero y que el dinero es muy importante para la mayoría de nosotros, entonces ¿que podría haber detenido a estas personas para ayudarse a sí mismos? El entorno ofrecía una experiencia que la mayoría de las personas les encanta tener: alguien dando dinero sin condiciones. Sin embargo, no hicieron lo que se esperaba que hicieran. Se podría pensar que no pudieron haber sido capaces de percibir lo que estaba disponible. Eso es difícil de imaginar, porque el letrero decía claramente "dinero gratis, solo hoy día". Sin embargo, no es difícil imaginar si se tiene en cuenta que la mayoría de la gente tiene la creencia (un concepto acerca de cómo funciona el mundo) de que "el dinero gratis no existe".

Si realmente el dinero gratis no existe, entonces ¿cómo reconcilia alguien la evidente contradicción entre esa creencia y el letrero diciendo que si? Eso es fácil, basta con señalar al hombre con el letrero de loco, ¿qué otra explicación podría haber para tan extraño

comportamiento si, de hecho, el dinero gratis no existe? El proceso de razonamiento que podría compensar la contradicción sería algo como esto: “todo el mundo sabe que tener dinero sin condiciones rara vez sucede. Y mucho menos de una persona extraña en una de las calles más transitadas de la ciudad. De hecho, si el hombre realmente regalaba el dinero, podría ser asaltado y poner en peligro su vida. Él debe estar loco. Yo hubiera mejor tomo un camino distinto para no cruzarme con él; ¿quién sabe lo que él podría hacer?".

Fíjese que cada componente del proceso de pensamiento descrito es coherente con la creencia de que el dinero gratis no existe”.

1. Las palabras “dinero gratis” no fueron ni percibidas ni interpretadas como se pretendía desde la perspectiva del entorno.
2. Al decidir del hombre del letrero que debe ser un loco, esto crea una expectativa de peligro, o al menos la percepción de que hay que tener cautela.
3. A propósito de los que cambiaron su camino para evitar al hombre con el letrero, esta es una acción coherente con la expectativa de peligro.
4. ¿Qué sintió cada persona de las que evitó el encuentro con el hombre del letrero? Eso es difícil de saber de cada persona individualmente, pero una buena generalización sería que se sintieron aliviados de que lograron evitar con éxito un encuentro con una persona loca.

El sentimiento de alivio que resulta de evitar una confrontación es un estado mental. Recuerde que la forma en que nos sentimos (el grado relativo de energía con carga positiva o negativa que fluye a través de nuestros cuerpos y mentes) se percibe siempre como la verdad absoluta. Pero las creencias que generan cualquier estado mental puede no ser la verdad con respecto a las posibilidades disponibles a partir de la perspectiva del entorno.

El alivio de la confrontación no es el único resultado posible en esta situación. Imagine lo diferente que sería la experiencia si se considerara que “si existe dinero gratis”. El proceso descrito anteriormente sería el mismo, excepto que haría que la creencia que “existe dinero gratis”, parece evidente y fuera de toda duda, al igual que la creencia de que “el dinero gratis no existe”, que también parece evidente y fuera de toda duda.

Un ejemplo perfecto sería el de la persona que dice “genial, me puede dar un cuarto de dólar para el transbordo del autobús”. Cuando vi esto, tuve a alguien por un cuarto de dólar. Un mendigo es definitivamente alguien que cree en la existencia de dinero gratis. Por tanto, su percepción e interpretación del letrero fue exactamente lo que pretendía la estación de TV. Su expectativa y comportamiento fueron coherentes con su creencia de que existe dinero gratis. ¿Y cómo él sentiría acerca del resultado? Obtuvo su cuarto de dólar, por lo que asumo que se sintió con satisfacción. Por supuesto, lo que él sabía es que podía haber pedido mucho más.

No hay otro resultado posible para este escenario. Veamos un ejemplo hipotético de alguien que cree que el “dinero gratis no existe”, pero quien piensa qué pasa si se aproxima a esta situación. En otras palabras, algunas personas pueden estar tan intrigadas y curiosas acerca de la posibilidad que ellos deciden suspender temporalmente sus creencias el “dinero gratis no existe”. Esta suspensión temporal de sus creencias les permite actuar fuera de los límites creados por la creencia, con el fin de ver qué pasa. Así que en lugar de hacer caso omiso del hombre con el letrero, cuál seria nuestra hipotética primera inclinación, camina hasta él y le dice: “dame diez dólares”. El hombre rápidamente saca de su bolsillo un billete de diez dólares y se lo entrega. ¿Qué pasa ahora? ¿Cómo se siente, después de haber experimentado algo completamente inesperado que contradice su creencia?

Para la mayoría de las personas, la creencia de que el dinero gratis no existe se adquiere a través de circunstancias desagradables, por no decir algo peor. La manera más común es que se le diga que no puede tener algo porque es demasiado caro. Cuántas veces un típico niño ha escuchado, “¿Quién crees que eres? El dinero no crece en los árboles”. En otras palabras, es probable que sea una creencia con energía de carga negativa. Por lo tanto, la experiencia de recibir dinero sin condiciones y sin ningún tipo de comentarios negativos probablemente crearía un estado mental de puro júbilo.

De hecho, la mayoría de la gente estaría tan feliz, que se sentiría obligado a compartir la felicidad de este nuevo descubrimiento con todo el mundo. Me puedo imaginar cuando llegue a su oficina o a su casa, y en el momento en que se encuentra a alguien conocido, las primeras

palabras que saldrán de su boca será "usted no va a creer lo que me pasó hoy", y aun cuando él desesperadamente quiera que aquellos con los que se encuentra crean su historia, ellos probablemente no lo harán. ¿Por qué? Debido a sus creencias de que el dinero gratis no existe harán que ellos interpreten su historia de una manera que niega su validez.

Para llevar este ejemplo un poco más lejos, imagine lo que sucedería a esta persona en su estado mental si se le ocurriera que podría haber pedido más dinero. Él se encuentra en un estado de puro júbilo. Sin embargo, el momento en que este pensamiento aparece ya sea en su mente o alguien que relata su historia para ofrecer la idea de que él podría haber pedido mucho más dinero, su estado mental inmediatamente cambiará a un estado cargado negativamente de pesar o desesperación. ¿Por qué? Porque se conectó con una creencia de energía cargada negativamente acerca de lo que significa perder algo o no obtener suficiente. Como resultado, en vez de ser feliz de lo que tiene, él se lamentará lo que podría haber tenido pero no obtuvo.

LAS CREENCIAS VERSUS LA VERDAD

En estos tres ejemplos (incluyendo el hipotético), todo el mundo experimentó su propia versión única de la situación. Si se les pregunta, cada persona describe lo que a él o ella experimentó desde su perspectiva, como si se tratara de la única verdad y valida versión de la realidad de la situación. La contradicción entre estas tres versiones de la verdad, me sugiere una cuestión filosófica más profunda que debe ser resuelta. Si las creencias limitan nuestra conciencia o percepción de la información generada por el entorno físico, a fin de que lo que percibimos es coherente con lo que creemos, entonces, ¿cómo podemos saber cuál es la verdad?

Para responder esta pregunta, tenemos que considerar cuatro ideas:

1. El entorno puede expresarse en una infinita combinación de formas. Cuando se combinan todas las fuerzas de la naturaleza interactuando con todo lo creado por los seres humanos y, luego, se agregan a esto, las fuerzas generadas por todas las posibles formas en que la gente pueden expresarse por sí misma, el resultado es una serie de posibles versiones de la realidad, que de seguro agobiaría incluso a las personas de mentes más abiertas.

2. Hasta que no hayamos adquirido la capacidad para percibir cada posible forma en la que el entorno se expresa, nuestras creencias siempre representarán una versión limitada de lo que es posible desde la perspectiva del entorno, haciendo de nuestras creencias una afirmación acerca de la realidad, pero no necesariamente una afirmación definitiva de la realidad.

3. Si no está de acuerdo con el punto 2, entonces considere la posibilidad de que si nuestras creencias fueron ciertas y fiel reflejo del 100 por ciento de la realidad física, significaría que nuestras expectativas siempre serían cumplidas. Si nuestras expectativas siempre fueron cumplidas, entonces estaríamos en un eterno estado de satisfacción. ¿Cómo podríamos sentirnos aparte de estar felices, alegres, eufóricos, y con un completo sentido de bienestar, si la realidad física fue muestra coherente y exactamente tal como la esperábamos?

4. Si usted acepta el tercer punto como válido, entonces tiene que aceptar que el corolario o razonamiento también es verdadero. Si no estamos satisfechos, entonces debemos operar con una creencia o creencias que no concuerde con las condiciones del entorno.

Tomando en consideración estas cuatro ideas, puedo ahora responder a la pregunta, "¿Cuál es la verdad?" La respuesta es, cualquier cosa que funcione o resulte. Si las creencias imponen limitaciones en lo que percibimos como posible, y si el entorno puede expresarse en una infinita combinación de formas, entonces, las creencias sólo pueden ser verdaderas en relación con lo que intentamos lograr en cualquier momento dado. En otras palabras, el grado

relativo de la verdad inherente a nuestras creencias puede medirse por la manera en que nos son útiles.

Cada uno de nosotros ha generado internamente las fuerzas (curiosidad, necesidades, deseos, metas y aspiraciones) que nos obligan o nos motivan a interactuar con el entorno físico. El conjunto particular de medidas que tomamos para satisfacer el propósito de nuestra curiosidad, necesidades, deseos, metas, o aspiraciones que es una función de lo que creemos que es verdad en cualquier circunstancia o situación. Esa verdad, cualquiera que sea, determinará:

1. Las posibilidades que percibimos en relación a lo que está disponible desde la perspectiva del entorno,
2. cómo interpretamos lo que percibimos,
3. las decisiones que tomamos,
4. nuestras expectativas de los resultados,
5. la acción que tomamos, y
6. cómo nos sentimos acerca de los resultados de nuestros esfuerzos.

En cualquier momento dado, si nos encontramos en un estado de satisfacción, felicidad, bienestar en relación a cualquier cosa que estamos tratando de lograr, podemos decir que nuestra verdad (es decir, sin importar de las creencias con que estemos operando) es útil porque el proceso funcionó, como se mencionado anteriormente. Lo que percibíamos no sólo era coherente con nuestro objetivo, también era coherente con lo que ofrecía desde la perspectiva del entorno. Nuestra interpretación de la información que percibimos, produjo una decisión, expectativa, y acción que estuvieron en armonía con la situación y circunstancias del entorno. No hubo resistencia o fuerza opuesta que presentara el entorno (o en nuestra propia mente), que pudiera disminuir el resultado que estábamos tratando de lograr. Como resultado de ello, nos encontramos en un estado de satisfacción, felicidad y bienestar.

Por otro lado, si nos encontramos en un estado de insatisfacción, desilusión, frustración, confusión, desesperación, tristeza, desesperanza, etc. Podemos decir que en relación con la situación del entorno y circunstancias, las creencias no funcionaran bien o del todo bien, y por lo tanto son útiles. En pocas palabras, la verdad es una función de todo lo que tenga resultado en relación a lo que estamos tratando de lograr en algún momento dado.

CAPITULO 10

EL IMPACTO DE LAS CREENCIAS EN EL TRADING

Si el entorno puede expresarse en una infinita combinación de formas, entonces realmente no hay límite en el número y los tipos de creencias que podemos adquirir acerca de la naturaleza de nuestra existencia. Esta es una manera adicional de decir que hay mucho que aprender. Sin embargo, para hacer una observación general acerca de la naturaleza del ser humano, yo diría que ciertamente no vivimos nuestras vidas de una manera coherente con esa afirmación. Si es cierto que es posible creer casi cualquier cosa, entonces ¿por qué siempre discutimos y luchamos el uno contra el otro? ¿Por qué no tenemos todos, el derecho de expresar nuestras vidas en una forma que refleje lo que hemos aprendido a creer?

Tiene que haber algo detrás de nuestro incesante intento de convencer a otros de la validez de nuestras creencias y negar la validez de las ellos. Considere que cada conflicto, desde el más pequeño al mas grande, desde el menos al más importante, ya sea entre individuos, culturas, sociedades o naciones, es siempre el resultado de las creencias en conflicto. ¿Que características de nuestras creencias nos hacen intolerantes de creencias diferentes? En algunos casos, somos tan intolerantes que estamos dispuestos a matarnos el uno al otro por defender nuestro punto de vista.

Mi teoría personal es que las creencias no sólo son de energía estructurada, sino también que esta energía parece ser consciente, o al menos en alguna medida parecen tener un cierto grado de conciencia. En caso contrario, ¿cómo podemos explicar nuestra capacidad para reconocer en el exterior lo que está en el interior? ¿Cómo sabríamos que nuestras expectativas se están cumpliendo? ¿Cómo sabríamos cuando no lo están? ¿Cómo sabríamos que estamos siendo enfrentados con información o circunstancias que contradicen lo que creemos? La única explicación que tengo es que cada creencia individual tiene que tener algún grado de conciencia o conciencia de sí misma, haciendo que funcione como lo hace.

La idea de que la energía tiene algún grado de conciencia puede ser difícil de aceptar para muchos de ustedes. Pero hay varias observaciones que podemos hacer sobre nuestra naturaleza individual y colectiva que apoyan esta posibilidad. En primer lugar, todos quieren que le crean. No importa que creencia sea, la experiencia de ser creído hace que se sienta bien. Creo que estos sentimientos son universales, lo que significa que se aplican a todos. Por el contrario, a nadie le gusta que no le crean, esto no se siente bien. Si me dicen, "yo no creo en usted", el sentimiento negativo que resonaría en todo su cuerpo y la mente es también universal. Del mismo modo, a ninguno de nosotros le gusta tener nuestras creencias desafiadas. El desafío se siente como un ataque. Toda persona, sin importar de la creencia, parece responder de la misma manera: La respuesta típica es discutir, defendernos (defender nuestras creencias), y, de acuerdo a la situación, atacar.

Cuando nos expresamos queremos ser escuchados. Si creemos que la otra parte no nos pone atención, ¿cómo nos sentimos? ¡Nada bien! Una vez más, creo que esta respuesta es universal. Por el contrario, ¿por qué es tan difícil ser un buen oyente? Porque para ser un buen ser un buen oyente, realmente tenemos que escuchar, sin pensar en cómo vamos a expresarnos en el momento en que educada o bruscamente interrumpimos a la persona que habla. ¿Cuál es la fuerza detrás de nuestra incapacidad para escuchar sin interrumpir?

Acaso no nos gusta estar con personas de creencias similares, ya que se siente cómodo y seguro? ¿Acaso no evitamos a las personas de creencias diferentes o en conflicto con las nuestras, porque se siente incómodo o incluso amenazador? El fondo de esta implicación, es que en el momento en que adquirimos una creencia, esta parece adquirir vida propia, haciendo que nosotros reconozcamos y atraigamos a nuestros semejantes y rechacemos todo lo que es opuesto o contradictorio. Teniendo en cuenta el gran número de diferentes creencias que existen, si esos sentimientos de atracción o comodidad de ser rechazados o amenazados son universales, entonces cada creencia debe ser consciente en alguna forma de su existencia, y

esta consciente de energía estructurada debe comportarse de una forma característica que es común a todos nosotros.

LA PRINCIPAL CARACTERISTICA DE UNA CREENCIA

Hay tres características básicas que usted necesita comprender con el fin de interiorizar las cinco verdades fundamentales del trading, a un nivel funcional en su entorno mental:

1. Las creencias parecen adquirir vida propia y, por lo tanto, se resisten a cualquier fuerza que intente modificar su forma actual.
2. Toda creencia activa exige ser expresada.
3. Las creencias siguen actuando sin importar si somos conscientes o no de su existencia en nuestro entorno mental.

1. Las creencias se resisten a cualquier fuerza que intente modificar su forma actual.

Tal vez no comprendamos la dinámica de cómo las creencias mantienen su integridad estructural, pero podemos saber que lo hacen, incluso frente a extrema presión o fuerza. A lo largo de la historia de la humanidad, hay muchos ejemplos de personas cuya creencia en alguna cuestión o causa era tan poderosa que optaron por soportar humillaciones, tortura y muerte en lugar de expresarse en una forma que iban en contra de sus creencias. Esta es, sin duda, una demostración de lo poderoso pueden ser las creencias y el grado el cual pueden resistir cualquier intento de ser alteradas o violadas de la manera más minima.

Las creencias parecen estar compuesto de un tipo de energía o fuerza que se opone en forma natural a cualquier otra fuerza que intente cambiar su forma actual. ¿Significa esto que no pueden ser modificadas? ¡Por supuesto que no! Simplemente significa que tenemos que entender cómo debemos trabajar con ellas. Las creencias pueden ser alteradas, pero no en la forma en que la mayoría de la gente puede pensar. Creo que una vez que una creencia ha sido formada, no puede ser destruida. En otras palabras, no hay nada que podamos hacer para que una o más de nuestras creencias dejen de existir o se evaporan como si nunca hubiesen existido. Esta afirmación esta fundada en una ley básica de la física. De acuerdo con Albert Einstein y otros de la comunidad científica, la energía no puede ser creada ni destruida, sólo puede ser transformada. Si las creencias son energías estructuradas conscientes, a su vez conscientes de su existencia, entonces este mismo principio de la física se puede aplicar a las creencias, lo que significa, si tratamos de erradicarlas no va a funcionar.

Si usted sabía que alguien o algo está tratando de destruirlo, ¿cómo respondería? Usted se defendería, contraatacaría, y posiblemente se haría aún más fuerte de lo que era antes de que supiera la amenaza. Cada creencia es un componente individual de nuestra identidad. ¿No es razonable suponer que, en caso de amenaza, cada creencia respondería de manera que era coherente como todas partes responderían colectivamente?

El mismo principio es válido si tratamos de actuar como si una creencia particularmente molestosa no existe. Si se despertó en una mañana y todas las personas que conocía le ignoran y usted actúo como si no existían, ¿cómo respondería? Probablemente no pasaría mucho tiempo antes de que agarre a alguien y lo encare para tratar de obligarlo a que lo reconozca. Nuevamente, si se ignoran las creencias a propósito, cada creencia individual actuará de la misma forma. Estos encontrarán una manera de mostrase en nuestro proceso de pensamiento consciente o en nuestro comportamiento.

El modo más fácil y eficaz de trabajar con nuestras creencias es poco a poco sacarles energía hasta inactivarlas o hacerlas no funcionales. Llamo a esto proceso de desactivación. Después de la desactivación, la estructura original de la creencia permanece intacta, por lo que técnicamente no ha cambiado. La diferencia es que la creencia ya no tiene energía. Sin energía, no tiene el potencial de actuar como una fuerza en nuestra percepción de la información o sobre nuestro comportamiento.

Aquí pongo un ejemplo personal: Cuando era niño, me enseñaron a creer en Santa Claus y el Ratón Pérez. En mi sistema mental, ambos son ejemplos perfectos de lo que ahora son creencias inactivas, no funcionales. Sin embargo, a pesar de que están inactivas, todavía existen dentro de mi sistema mental, sólo que ahora existen como conceptos sin energía. Si

recuerda el último capítulo, que define que las creencias son como la combinación de experiencias sensoriales y palabras que forman un concepto energizado. La energía puede ser desterrado del concepto, pero el concepto en sí se mantiene intacto, en su forma original. Sin embargo, sin energía, no tiene potencial para actuar en la percepción de la información o en el comportamiento.

Por lo tanto, si estoy sentado aquí tipeando en mi computadora, si alguien se acercó y me dijo que Santa Claus estaba en la puerta, ¿cómo creen que definiría e interpretaría esta información? La trataría como irrelevante o una broma, por supuesto. Sin embargo, si tuviera cinco años y mi madre me dice que Santa Claus estaba en la puerta, sus palabras al instante habría liberado en mí un derroche de energía positiva que me hubiese obligado a saltar y correr a la puerta tan rápido como pudiera. Nada habría sido capaz de detenerme. Habría superado cualquier obstáculo en mi camino.

En algún momento, mis padres me dijeron que Santa Claus no existe. Por supuesto, mi primera reacción fue la incredulidad. Yo no creía en ellos, ni tampoco quería creer en ellos. Finalmente, me convencieron. Sin embargo, el proceso de convencerme no destruyó mi creencia en Santa Claus ni hicieron que este ya no existe, simplemente desterró toda la energía de la creencia y la transformó en un concepto no funcional, concepto inactivo acerca de cómo funciona el mundo. No estoy seguro a donde fue toda esa energía, pero sé que alguna parte de la misma fue transferida a la creencia de que Santa Claus no existe. Ahora tengo dos distinciones contradictorias acerca de la naturaleza del mundo que existen en mi sistema mental: uno, existe Santa, dos, Santa no existe. La diferencia entre ellos está en la cantidad de la energía que contienen. La primera no tiene prácticamente ninguna energía, y la segunda tiene mucha energía. Por lo tanto, desde una perspectiva funcional, no existe contradicción o conflicto.

Planteo que, si es posible transformar una creencia inactiva, entonces, es posible desactivar cualquier creencia, a pesar del hecho de que todas las creencias parecen resistirse a cualquier fuerza que alteraría su forma actual. El secreto para cambiar de manera efectiva nuestras creencias está en entenderlo y, en consecuencia, creer que realmente no cambiamos nuestras creencias, sino que simplemente transferimos la energía de un concepto a otro, que es más útil para ayudarnos a cumplir nuestros deseos o lograr nuestros objetivos.

2. Toda creencia activa exige ser expresada

Las creencias se dividen en dos categorías básicas: activas e inactivas. La distinción entre las dos es simple. Las activas o animadas, tienen suficiente energía para actuar como una fuerza en nuestra percepción de la información y en nuestro comportamiento. Una creencia inactiva es todo lo contrario, es una creencia, que por cualquier razón, ya no tiene energía, o tiene tan poca que ya no es capaz de actuar como una fuerza en la forma en que percibimos la información o cómo nos expresamos nosotros mismos.

Cuando digo que todas las creencias activas demandan ser expresada, no quiero dar a entender que cada creencia en nuestro entorno mental está exigiendo expresarse de manera simultánea. Por ejemplo, si le pido que piense sobre lo que está mal en el mundo de hoy, la palabra “mal” traería a su mente ideas acerca de la naturaleza del mundo que reflejan lo que usted cree que está problemático o preocupante. A menos que, por supuesto, no hay nada sobre la situación del mundo que se encuentre preocupante. La cuestión es, si hay algo que usted cree está equivocado con respecto al mundo, pero no necesariamente estaba pensando en esas ideas antes de que le hice la pregunta; pero en el momento de la pregunta, sus creencias acerca de estos asuntos, instantáneamente se hicieron conscientes en su proceso de pensamiento. En efecto, estas exigieron ser oídas.

Yo digo que las creencias “exigen” ser expresadas porque una vez que algo se conecte dentro de nuestras creencias, estas parece como si no pudiéramos detener el flujo de energía que se libera. Esto es especialmente cierto en cuestiones o creencias emocionalmente sensibles, nos sentimos particularmente apasionados. Usted podría pensar, “¿Por qué querría cohibirme de expresar mis creencias?" Podría haber varias razones. Considere la posibilidad de un escenario el cual usted es la persona que está diciendo algo que está en completo desacuerdo, o incluso es absolutamente absurdo. ¿Expresará usted su verdad o se cohibirá? Eso dependerá de las creencias que tiene acerca de lo que es correcto en tal situación. Si sus

creencias dicen que hablar sería inadecuado, y esas creencias tienen más energía que las creencias que se contradicen, entonces usted probablemente se cohibirá y no discutirá abiertamente.

Usted podría mirar a esta persona (el jefe) y mover la cabeza en señal de estar de acuerdo. Pero, ¿está su mente de acuerdo? O mejor, ¿está su mente en silencio? ¡Por supuesto que no! Su posición sobre las cuestiones expuestas, son contrarestadas eficazmente cada uno de los puntos que el jefe está presentando. En otras palabras, sus creencias siguen exigiendo ser expresadas, pero no están siendo expresadas externamente (en el entorno físico), porque otras creencias están actuando como una fuerza neutralizadora. Sin embargo, ellas pronto encontrarán una manera de salir, verdad? Tan pronto como usted se encuentra fuera de la situación, probablemente se encontrará una manera de "descargar", o incluso expulsar de su lado aquel argumento. Probablemente describirá lo que tuvo que soportar de alguien que usted cree le prestará una atención comprensiva. Este es un ejemplo de cómo nuestras creencias demandan ser expresadas cuando se encuentran están conflicto con el entorno externo.

Pero, ¿qué sucede cuando una o más de nuestras creencias están en conflicto con nuestros propósitos, metas, sueños, o deseos? Las consecuencias de ese conflicto pueden tener un efecto profundo en nuestro trading. Como ya hemos aprendido, las creencias crean distinciones de la forma en que el entorno externo puede manifestarse. Las distinciones, por definición, son límites. La conciencia humana, por otra parte, parece ser mayor que la suma total de todo lo que hemos aprendido a creer. Este "mayor que" que se refiere a la calidad de la conciencia humana nos da la capacidad de pensar en cualquier dirección que uno elija, ya sea dentro o fuera de los límites impuestos por nuestras creencias. Al pensar fuera de los límites de nuestras creencias es lo que comúnmente se denomina el pensamiento creativo. Cuando deliberadamente elegimos cuestionar sobre nuestras creencias (cuestionar lo que sabemos), y deseamos sinceramente una respuesta, nosotros preparamos nuestras mentes para recibir una "brillante idea", "inspiración", o "solución" de la cuestión formulada.

La creatividad, por definición, engendra algo que anteriormente no existió. Nosotros recibimos (por definición, automáticamente) ideas o pensamientos que están fuera de todo lo que ya existe en nuestra mente racional como una creencia o un recuerdo. Hasta lo que sé, no hay consenso entre los artistas, inventores, religiosos o comunidades científicas en cuanto al origen exacto de la información creativamente generada. Sin embargo, lo que sabemos es que la creatividad parece ser ilimitada y sin fronteras.

Si hay algún límite en el modo en que podemos pensar, ciertamente no lo han encontrado todavía. Considere la asombrosa velocidad a la que la tecnología se ha desarrollado en los últimos 50 años. Cada invención o desarrollo en la evolución de la humanidad nació en la mente de las personas que estaban dispuestos a pensar fuera de los límites dictados de lo que habían aprendido a creer.

Si todos nosotros tenemos la inherente capacidad de pensar creativamente (y creo que todos lo tenemos), entonces también tenemos la posibilidad de encontrar lo que yo llamo una "experiencia creativa". Yo defino una experiencia creativa como la experiencia de algo nuevo o fuera de los límites impuestos por nuestras creencias. Podría ser una nueva visión, algo que nunca hemos visto antes, pero que a partir de la perspectiva del entorno siempre ha estado siempre allí. O podríamos experimentar un nuevo sonido, olor, sabor, o contacto. Las experiencias creativas tales como, pensamientos creativos, inspiraciones, corazonadas, o ideas brillantes, pueden producirse en forma sorpresiva o pueden ser el resultado de un rumbo consciente. En cualquier caso, cuando lo experimentamos, podemos estar frente a uno de los principales dilemas psicológicos. Una ocurrencia creativa, ya sea en forma de un pensamiento o una experiencia, esta puede provocar que seamos atraídos por el deseo hacia algo que está en conflicto directo con una o más de nuestras creencias.

Para ilustrar el punto, vamos a volver al ejemplo del niño y el perro. Recordemos que el niño tuvo varias experiencias dolorosas con los perros. La primera experiencia fue real desde la perspectiva del entorno. Las otras, sin embargo, fueron el resultado de cómo su mente procesó la información (basado en el funcionamiento de la asociación y mecanismos antidolor). El resultado final es que experimenta miedo cada vez que encuentra un perro. Supongamos que era muy niño cuando tuvo su primera experiencia con carga negativa. A medida que crece comienza a asociar palabras específicas y conceptos con sus recuerdos, eso le formará una

creencia acerca de la naturaleza de los perros. Sería razonable asumir que él ha adoptado la creencia de que “todos los perros son peligrosos”.

Con el uso de la palabra “todos”, la creencia del niño queda estructurado de una manera que asegura que va a evitar todos los perros. Él no tiene ninguna razón para cuestionar esta creencia, porque cada experiencia ha confirmado y reforzado su validez. Sin embargo, él (y todos los demás en el planeta) es susceptible a tener una experiencia creativa. En circunstancias normales, el niño hará todo lo posible para asegurarse de que no se va encontrar con un perro. Pero, ¿Qué pasa si algo inesperado y no deseado ocurre?

Supongamos que el niño está caminando con sus padres y, como resultado, se siente seguro y protegido. Ahora, supongamos que el niño y sus padres caminan hacia una esquina ciega y no pueden ver lo que está al otro lado. Ellos se encuentran en una escena el cual varios niños de aproximadamente de su misma edad están jugando con perros y, además, es evidente, que algunos se divierten bastante. Esta es una experiencia creativa. El niño se enfrenta con la indiscutible información de lo que él piensa acerca de la naturaleza de los perros que no es cierto. ¿Qué pasa?

En primer lugar, la experiencia no estuvo de la conciencia del niño. Él no tomó voluntariamente la decisión de exponerse a sí mismo a la información que contradecía lo que él creía que era la verdad. Podemos llamar a esto una experiencia creativa inadvertida, porque el entorno externo le obligó a enfrentar otras posibilidades que no creía que existieran. En segundo lugar, la experiencia de ver a otros niños que juegan con perros y estos no les hace daño, lleva a su mente a un estado de confusión. Después que la confusión pasa, ¿cómo empezará a aceptar la posibilidad de que no todos los perros son peligrosos? Varios escenarios son posibles.

Fíjese a los otros niños de su misma edad (con los que podría identificarse plenamente) jugando con los perros, esto podría inducir al niño a querer ser como los otros niños y divertirse también con los perros. Si ese es el caso, este inadvertido encuentro creativo ha hecho que quiera expresarse de una manera que antes no era posible creer (que pudiera interactuar con los perros). De hecho, la idea se veía tan remota que no se le habría ocurrido ni siquiera imaginarla. Ahora, no sólo lo considera sino que lo desea.

Será capaz de expresarse de una manera compatible con su deseo? La respuesta a esta pregunta es una cuestión de la dinámica de energía. Hay dos fuerzas en el niño que están en conflicto directo una con otra, y que compiten por expresarse: su creencia de que “todos los perros son peligrosos” y su deseo de divertirse y ser como los demás niños. Lo que vaya a hacer la próxima vez que encuentre un perro será determinado el cual que tenga más energía: su creencia o su deseo.

Dado la intensidad de la energía en su creencia de que “todos los perros son peligrosos”, podemos suponer razonablemente que su convicción tendrá mucho más energía que su deseo. Si ese es el caso, entonces su próximo encuentro con un perro será muy frustrante. A pesar de que pueda querer tocar mascotas o un perro, se encontrará que no puede interactuar con ellos de ninguna manera. La palabra “todos” en su creencia actuará como una fuerza paralizante, que le impide el cumplimiento de su deseo. Él podría estar perfectamente consciente del hecho que el perro que él quiere acariciar no es peligroso y no le hará daño; pero él no será capaz de acariciar al perro hasta que equilibre el balance de energía a favor de su deseo.

Si el niño realmente quiere interactuar con los perros, tendrá que superar su miedo. Esto significa que tendrá que desactivar su creencia de que todos los perros son peligrosos para que pueda adquirir una creencia acerca de los perros, que sea más coherente con su deseo. Sabemos que los perros pueden expresarse en una amplia variedad de formas, de cariñoso y amistoso hasta rudo y agresivo. Sin embargo, un porcentaje pequeño de ellos cae en esta categoría de rudo y agresivo. Una buena creencia para que el niño pueda adoptar, sería algo así como, “la mayoría de los perros son amistosos, pero algunos pueden ser rudos y agresivos”. Esta creencia le permitiría aprender a reconocer las características y patrones de comportamiento que le dirán con cuales perros se puede jugar y cuales evitar.

Sin embargo, la cuestión más amplia es, ¿cómo puede el niño desactivar la creencia de que “todos los perros son peligrosos” para que pueda superar su miedo? Recuerde que todas las creencias se resisten naturalmente a cualquier fuerza que pueda su forma actual, pero, como he indicado anteriormente, el enfoque adecuado no es tratar de alterar las creencias,

sino más bien deshacer la energía y canalizarla hacia otra creencia que se adapte mejor a nuestros propósitos. Para desactivar el concepto de lo que la palabra “todos” representa, el niño tendrá que crear una experiencia con el perro de carga positiva, en algún momento, el niño tendrá que pasar a través de su miedo y dar el primer paso.

Al hacer esto podría requerir un gran esfuerzo por parte del niño y emplear una cantidad considerable de tiempo. Al comienzo del proceso, su nueva creencia sobre los perros podría ser sólo lo suficientemente fuerte como para permitirle que en la presencia de un perro, se mantenga a distancia, y no huya. Sin embargo, cada encuentro con un perro, incluso a distancia, que no resulte negativo en el resultado para que vaya disminuyendo cada vez más la energía negativa de su creencia de que “todos los perros son peligrosos”. Finalmente, cada nueva experiencia positiva le permitirá cerrar la brecha entre él y un perro, poco a poco, hasta el momento que pueda realmente tocar al perro. Desde una perspectiva dinámica de la energía, el niño será capaz de tocar un perro cuando su deseo de hacerlo es al menos un grado mayor en intensidad que su creencia de que todos los perros son peligrosos. El momento en que realmente toque un perro, tendrá el efecto de ayudarlo a deshacerse de la mayor parte de la energía negativa del concepto de “todos" y la transferirá a la creencia que refleje su nueva experiencia.

A pesar de que probablemente no es común, hay personas que, por diversas razones, están lo suficientemente motivados para experimentar voluntariamente los procesos antes descritos. Sin embargo, ellos pueden no ser conscientes de la dinámica de la energía involucrada. Las personas que a través de su infancia que conviven con un miedo de esta magnitud suelen superarlo un poco al azar durante un período de años, sin saber con certeza la forma en que lo hicieron (a menos que busquen y consigan ayuda profesional competente). Más tarde, como adultos, si se les pide o si, por casualidad, se encuentran en una situación que les recuerda su pasado (por ejemplo, observar a un niño que está aterrorizado por los perros), ellos suelen caracterizar el proceso que atravesaron como: “Recuerdo que yo tenía miedo a los perros, pero lo superé”.

El resultado final del primer escenario fue que el muchacho trabajó a través de su miedo para desactivar la limitación de sus creencias acerca de la naturaleza de los perros. Esto le permitió expresarse en una forma que él considera satisfactoria y que de otro modo habría sido imposible.

El segundo escenario que podría resultar de la inadvertida experiencia creativa con los perros es que no le atraiga la posibilidad de jugar con un perro. En otras palabras, él se preocuparía menos por ser como los otros niños e interactuar con perros. En este caso, su creencia de que todos los perros son peligrosos y su nueva hipótesis de que todos los perros no son peligrosos, estos existirán en su sistema mental como conceptos contradictorios. Este es un ejemplo de lo que yo llamo una contradicción activa, cuando dos creencias activas, están en conflicto directo unas con otras, ambos exigen expresarse. En este ejemplo, la primera creencia existe en un nivel fundamental en el entorno mental del niño, con mucha energía de carga negativa. La segunda creencia está en un nivel más superficial, y tiene muy poca energía de cargada positiva.

La dinámica de esta situación es interesante, y sumamente importante. Hemos dicho que nuestras creencias controlan nuestra percepción de la información. En circunstancias normales, el niño habría sido perceptivamente ciego a la posibilidad de interactuar con los perros, pero la experiencia de ver a otros niños jugando con ellos, esto creó un concepto de carga positiva en su entorno mental de que no todos los perros son peligrosos, y algunos pueden ser amistosos. Sin embargo, él no ha hecho nada para desactivar el “todos” en su creencia de que “todos los perros son peligrosos”, y, hasta donde conozco, las creencias no tienen capacidad para desactivarse por sí mismas. Como resultado, las creencias existen en nuestro entorno mental desde el momento en que estas nacen hasta el momento en que nos morimos, a menos que conscientemente tomemos medidas para desactivarlas. Sin embargo, en este escenario, el niño no lo desea y, en consecuencia, no tiene ninguna motivación para pasar a través de su miedo.

Por lo tanto, el niño se queda con una contradicción activa donde sus creencias mínimamente cargadas positivamente de que no todos los perros son peligrosos, esto le da la capacidad de percibir la posibilidad de jugar con un perro, pero su creencia poderosamente cargada negativamente de que todos los perros son peligrosos, aún le provoca la experiencia

de un cierto nivel de miedo cada vez que encuentra con un perro (quizás no lo suficiente para causarle terror, porque en algo este miedo se verá compensado por las otras creencias, pero será, sin duda, un miedo suficiente para causarle un gran malestar).

La habilidad de "ver" y, en consecuencia, saber que una situación no es peligrosa, pero al mismo tiempo nos encontramos inmovilizados por el miedo, esto puede ser bastante desconcertante si no entendemos que el resultado de pensar creativamente o de tener una experiencia creativa inadvertida no necesariamente tiene la energía suficiente para convertirse en una fuerza dominante en nuestro entorno mental. En otras palabras, nuestro nuevo conocimiento o descubrimiento podría muy bien tener la suficiente energía para actuar como una fuerza creíble sobre nuestra percepción de la información, que por ello nos lleva a percibir las posibilidades que de otro modo serían invisibles, pero tal vez no tienen la suficiente energía para actuar como una fuerza que modifique adecuadamente nuestro comportamiento. Al hacer esta afirmación, me apoyo en la hipótesis que se necesita más energía para expresarnos que la cantidad de energía necesaria para observar algo.

Por otra parte, los nuevos conocimientos y descubrimientos, al instante y sin esfuerzo se convierten en fuerzas dominantes si no hay nada dentro de nosotros que entre en conflicto con ellos. Pero si hay creencias en conflicto y no estamos dispuestos a desactivar las fuerzas conflictivas (hacer algo de esfuerzo), especialmente si están cargadas negativamente, entonces tomar acción en lo que hemos descubierto será una lucha tal vez imposible.

Lo que acabo de describir es el dilema psicológico que prácticamente todos los traders tienen que resolver. Digamos que usted tiene una firme comprensión de la naturaleza de las probabilidades y, como resultado, usted "sabe" que la próxima operación es simplemente otro de una serie de operaciones que tienen un resultado probable. Sin embargo, usted todavía tiene miedo de abrir la próxima operación, o todavía es susceptible de cometer varios de los errores del trading basados en el miedo, que se han discutido en los capítulos anteriores. Recuerde que la causa subyacente de temor es el potencial de definir e interpretar la información del mercado como una amenaza. ¿Cuál es el origen de nuestro potencial miedo para interpretar la información del mercado como una amenaza? ¡Nuestras expectativas! Cuando el mercado genera información que no se ajusta a lo que esperamos, los fluctuaciones de los tics altos y bajos, parecen tomar la calidad de una amenaza (se convierten en carga negativa). En consecuencia, experimentamos miedo, estrés y la ansiedad. Y, cuál es el origen subyacente de nuestras expectativas? ¡Nuestras creencias!

A la luz de lo que ahora entiende acerca de la naturaleza de las creencias, si sigue experimentando un estado mental negativos a la hora de operar, usted puede asumir que hay un conflicto entre lo que "sabe" acerca de los probables resultados y cualquier número de otras creencias en su estructura mental que están exigiendo expresarse. Tenga en cuenta que todas las creencias demandan expresión, incluso si no lo queremos. Para pensar en términos probabilidades, usted tiene que creer que todo momento en el mercado es único, o más concretamente, que cada oportunidad tiene un resultado único.

Cuándo usted cree en un nivel funcional que cada oportunidad tiene un resultado único (lo que significa que esto es una creencia dominante sin ninguna otra creencia que entre conflicto por algo diferente), usted experimentará un estado mental libre de temor, estrés, y ansiedad a la hora de operar. Esto realmente no puede funcionar de otra manera. Un resultado único no es algo que ya hemos experimentado, por lo tanto, no es algo que ya sabemos. Si fuera conocido, no podría ser definido como único. Cuando usted cree que no sabe lo que va a ocurrir después, ¿qué es exactamente lo que espera del mercado? Si dice "no sé", tiene usted toda la razón. Si usted cree que algo pasará, y que no necesita saber exactamente qué ese algo para hacer dinero, entonces, ¿donde está el potencial para definir e interpretar la información del mercado como una amenaza dolorosa? Si dijo: "Nada", tiene usted toda la razón de nuevo.

Este un ejemplo más de cómo las creencias exigen expresarse. Veamos una situación en donde el niño en su primer encuentro con un perro tiene una experiencia muy positiva. Como resultado, él no tiene absolutamente ningún problema de interactuar con los perros (cualquier perro), porque ha encontrado uno que no es hostil. Por lo tanto, no tiene ningún concepto (ninguna creencia activa o con energía) de que es posible que un perro le provoque cualquier daño o le cause una experiencia dolorosa.

A medida que aprende a asociar palabras con recuerdos, probablemente adquiera la creencia a lo largo de los años de que "todos los perros son amistosos y divertidos". Por lo tanto, cada vez que un perro entra en el ámbito de su conciencia, esta creencia demanda ser expresada. Desde la perspectiva de otra persona, parece como si este niño tiene una actitud de temerario. Si intentó convencer al niño que será mordido algún día, si él no actúa con cautela, su creencia hará que no la tenga en cuenta o hará caso omiso de su consejo. Su respuesta sería algo así como "¡De ninguna manera!" o "No puede sucederme a mí".

Digamos que en algún momento de vida del niño, se acerca a un perro desconocido que quiere estar solo. El perro le gruñe. El no atiende la advertencia y el perro lo ataca. Desde la perspectiva del sistema de creencias del niño, que sólo tenía una experiencia creativa. ¿Qué efecto tendrá esta experiencia en su creencia de que "todos los perros son amistosos"? ¿Ahora tendrá miedo de todos los perros como el niño del primer ejemplo?

Lamentablemente, las respuestas a estas preguntas no son ni cortas ni secas, porque puede haber otras creencias, que también exigen expresarse, que no tienen nada que ver específicamente con los perros en una situación como esta. Por ejemplo, ¿qué pasa si este niño tiene una creencia bastante desarrollada en la traición (él cree que ha sido traicionado por algunas personas muy importantes en algunas situaciones muy importantes que le han hecho experimentar un intenso dolor emocional). Si él asocia el ataque de este perro como una "traición" de los perros en general (en esencia, una traición de su creencia en los perros), entonces fácilmente podría tener miedo de todos los perros. Toda la energía positiva contenida en su creencia original, al instante podría ser transformado en energía de carga negativa. El niño podría justificar este cambio con una racionalización como "si un perro puede traicionarme, entonces cualquier perro puede hacerlo".

Sin embargo, yo creo que esto es algo extremista y muy improbable que ocurra. Lo más probable es que la palabra "todos" en su creencia original, será instantáneamente desactivada y que la energía obtenida sea transferida a una nueva creencia que refleje mejor la verdadera naturaleza de los perros. Esta nueva experiencia provocó un cambio de energía que le obligó a aprender algo acerca de la naturaleza de los perros, que de otro modo se negó a considerar como una posibilidad. Su creencia en la amistad de los perros sigue intacta. Él todavía juega con los perros, pero ahora ejercerá una cierta discreción buscando concientemente los signos de amistad y hostilidad.

Creo que una verdad fundamental acerca de la naturaleza de nuestra existencia que cada momento en el mercado, así como cada día en la vida, estos tienen elementos de lo que sabemos (semejanzas) y elementos que no sabemos o no podemos saber porque no lo hemos experimentado todavía. Hasta no entrenemos activamente nuestras mentes para esperar un único resultado, nosotros seguiremos experimentando solo lo que sabemos, todo lo demás (cualquier otra información o posibilidad que no son coherentes con lo que sabemos y esperamos) será descontado, distorsionado, negado rotundamente, o atacado. Cuando realmente crea que no es necesario saber, entonces estará pensando en término de probabilidades (la perspectiva del mercado) y no tendrá ninguna razón para bloquear, descontar, distorsionar, negar, o atacar cualquier cosa que el mercado está ofreciendo acerca de su potencial para avanzar en cualquier dirección particular.

Si usted no experimenta la calidad de la libertad mental implícita en esta afirmación, y es su deseo de hacerlo, entonces usted debe tener un papel activo en el entrenamiento de su mente para creer en que cada momento es único, y debe desactivar cualquier otra creencia que entre en conflicto por algo diferente. Este proceso no es nada diferente del que estudiamos en el niño del primer escenario que tuvo que pasar a través de su miedo, e igual que en aquel ejemplo, esto tampoco va a suceder por sí solo. Él quería interactuar con los perros sin temor, pero para hacerlo tuvo que crear una nueva creencia y desactivar las que estaban conflicto. Este es el secreto para lograr éxito consistente como trader.

3. Las creencias siguen actuando sin importar si somos conscientes o no de su existencia en nuestro entorno mental

En otras palabras, no tenemos que recordar activamente o tener acceso consciente a cualquier creencia particular para que dicha creencia actúe como una fuerza sobre nuestra percepción de la información o sobre nuestro comportamiento. Sé que es difícil de "creer" algo que ni

siquiera podemos recordar que todavía pueda tener impacto en nuestras vidas. Pero cuando lo piensa, mucho de lo que aprendemos a lo largo de nuestra vida es almacenado a un nivel subconsciente.

Si le pidiera que recuerde cada habilidad específica que tuvo que aprender a fin de poder conducir un coche con confianza, lo más probable es que no recuerde todas las cosas que usted necesitó para concentrarse y mantener el enfoque mientras se encontraba en el proceso de aprendizaje. La primera vez que tuve la oportunidad de enseñar a un adolescente la forma de conducir, estaba absolutamente sorprendido de las bastantes cosas que había que aprender, y cuánto del proceso lo dí por hecho que no lo pensé a un nivel consciente.

Posiblemente el mejor ejemplo que ilustra esta característica es la gente que conduce bajo la influencia del alcohol. En cualquier día o noche, hay probablemente miles de personas que habían bebido tanto que no tienen ni idea y mucho menos la conciencia de cómo condujeron su coche del punto A al punto B. Es difícil imaginar cómo es posible esto, al menos que usted considere que las habilidades para conducir y la creencia de uno en la capacidad de para conducir que opera automáticamente a un nivel mucho más profundo que la conciencia despierta.

Ciertamente, un porcentaje de estos conductores ebrios se accidentan, pero cuando usted compara el índice de accidentes con el número estimado de personas que conducen bajo la influencia del alcohol, es notable que no haya tantos accidentes. De hecho, un conductor ebrio es probablemente más susceptible de causar un accidente o bien cuando se duerme o cuando requiere una decisión consciente y una rápida reacción. En otras palabras, las condiciones de manejo son tales que el operando con estas habilidades subconscientes no es suficiente.

TRADING Y AUTOEVALUACIÓN

Cómo esta característica se aplica a nuestro trading, que también es algo muy profundo. El entorno del trading nos ofrece un campo ilimitado de oportunidades para acumular riqueza. Pero sólo porque el dinero está disponible y podemos percibir la posibilidad de conseguirlo, no significa necesariamente que nosotros (como individuos) tengamos un ilimitado sentido de autoevaluación. En otras palabras, podría haber una gran diferencia entre la cantidad de dinero que deseamos para nosotros mismos, lo mucho que percibimos que está disponible, y lo mucho que realmente creemos lo que merecemos.

Todos tienen un sentido de autoevaluación. La forma más sencilla de describir este sentido es hacer la lista de cada creencia activa, tanto consciente como inconsciente, que tiene el potencial de actuar en contra de la acumulación o el logro de mayores niveles de éxito y prosperidad. Compare la energía de las creencias positivamente cargadas contra la energía de las creencias negativamente cargadas. Si usted tiene más energía de carga positiva que sustenta el éxito y la prosperidad que energía de carga negativa que se opone a ellos, entonces usted tiene un sentido positivo de la autoevaluación. De lo contrario, usted tiene un sentido negativo de autoevaluación.

La dinámica de cómo estas creencias interactúan el uno con el otro, esto no es tan sencillo como lo estoy haciendo ver. De hecho, puede ser tan complejo que podría tomar años de sofisticado trabajo mental organizarlas y clasificarlas. Lo que hay que saber es que es casi imposible crecer en cualquier entorno social y no adquirir algunas creencias cargadas negativamente, que actuarían en contra del éxito o la acumulación de grandes sumas de dinero. La mayoría de estas creencias de autosabotaje han sido largamente olvidadas y operan a un nivel subconsciente, pero el hecho de que pueda haberse olvidado de ellas no significa que hayan sido desactivadas.

Cómo podemos adquirir las creencias de autosabotaje? Lamentablemente, es muy fácil. Probablemente la forma más común es cuando un niño participa en alguna actividad que un padre o maestro no quiere que él haga y el niño por error se hiere a sí mismo. Muchos padres, para reafirmar su posición sobre los hijos, responden a una situación como esta diciendo, “Esto (cualquier dolor que está experimentando) no habría sucedido si tu no lo merecieras” o “Me desobedeciste y mira lo que pasó, dios te castigó”. El problema con hacer o escuchar declaraciones de este tipo es que hay un potencial en el niño para asociar cada futura lesión

con estas mismas declaraciones y, posteriormente, formarse una creencia de que debe ser una persona indigna, que no merece tener éxito, felicidad, o amor.

Algo de lo que nos sentimos culpable puede tener un efecto negativo en nuestro sentido de autoestima. Por lo general, la culpa se asocia con ser una mala persona, y la mayoría de la gente cree que las malas personas deben ser castigadas, y desde luego, no recompensadas. Algunas religiones enseñan a los niños que hacer un montón de dinero no es piadoso o espiritual. Algunas personas creen que hacer dinero en cierta forma está mal, aunque puede ser perfectamente legal y moral desde la perspectiva de la sociedad. Nuevamente, puede que no tenga un recuerdo de aprendizaje de algo que actúe en contra del éxito que usted percibe como posible, pero eso no significa que lo que aprendió ya no tenga efecto.

La forma en que estas creencias subconscientes de autosabotaje se manifiestan en nuestro trading es generalmente en forma de errores en el enfoque o en la concentración, teniendo como resultado cualquier número de errores de trading, como abrir una operación de compra en vez de venta o viceversa, o dejarse distraer por pensamientos que le hace alejarse de la pantalla, pero cuando regresa se da cuenta de que perdió una gran oportunidad de trading durante el día. He trabajado con muchos traders que alcanzaron distintos niveles de éxito constante, pero ellos no podían romper ciertas fronteras para mejorar sus ganancias. Ellos descubrieron una barrera invisible pero muy real que es semejante a la barrera invisible proverbial que muchas mujeres ejecutivas experimentan en el mundo corporativo.

Cada vez que estos traders tocaban la barrera, experimentaban una importante serie de perdidas, sin importar de las condiciones del mercado. Sin embargo, cuando se les preguntó acerca de lo que sucedía, generalmente, culpaban a la mala suerte de su repentina mala racha o a los caprichos del mercado. Es interesante ver que, ellos habitualmente creaban una estable curva ascendente de ganancias, a veces durante un período de varios meses, y que siempre ocurría una serie de perdidas en el mismo punto de sus curvas. Yo describo este fenómeno psicológico como una “zona negativa”. Si mágicamente el dinero puede fluir en las cuentas de un trader cuando está “en la zona”, también, así de fácil puede perder, si él está en una “zona negativa” donde las cuestiones no resueltas de autoevaluación, misteriosamente actúan sobre su percepción de la información y sobre su comportamiento.

Esto no implica que tengas que desactivar todas las creencias que actuarían en contra de su cada vez mayor sentido positivo de autoevaluación, porque no es necesario. Sin embargo, usted debe ser consciente de la presencia de tales creencias, y tomar medidas concretas en su método de trading para compensar cuando comiencen a expresarse.

CAPITULO 11

PENSANDO COMO UN TRADER

Si usted me pidiera reducir lo que es el trading a su forma más simple, yo diría que es "el reconocimiento de patrones y juegos de números". Usamos el análisis de mercado para identificar los patrones, definir el riesgo, y determinar cuándo tomar ganancias. La operación puede resultar bien o no. En cualquier caso, vamos a la siguiente operación. Es así de simple, pero ciertamente no es fácil. De hecho, el trading es probablemente la cosa más difícil en la que usted alguna vez intentó tener éxito. Esto no es porque se requiere intelecto, ¡sino todo lo contrario! Pero mientras más cree que sabe, menos exitoso es. El trading es difícil porque usted tiene que operar en un estado en que no tiene necesidad de saber, aunque su análisis pueda resultar a veces "perfectamente correcto". Para operar en un estado de no tener que saber, usted tiene que manejar adecuadamente sus expectativas. Para esto, usted debe reajustar su entorno mental de modo que crea sin la más minima duda en las cinco verdades fundamentales.

En este capítulo, voy a darle un ejercicio de trading que integre estas verdades acerca del mercado en un nivel funcional en su entorno mental. El en proceso, le llevaré a través de las tres etapas de desarrollo de un trader.

La primera etapa es la etapa mecánica. En esta etapa, usted:

1. Construye la autoconfianza necesaria para operar en un entorno ilimitado.
2. Aprende a ejecutar un sistema de trading impecablemente.
3. Entrena su mente para pensar términos de probabilidades (las cinco verdades fundamentales)
4. Crea una fuerte e inquebrantable creencia en su consistencia como trader.

Una vez que haya completado esta primera etapa, entonces puede avanzar a la etapa subjetiva del trading. En esta etapa, usted utiliza todo lo que ha aprendido acerca de la naturaleza del movimiento del mercado para hacer cualquier cosa que quiera hacer. Hay mucha libertad en esta etapa, por lo que tendrá que aprender a controlar su propensión a hacer el tipo de errores de trading que es el resultado de cualquier autoevaluación incompleta, estas cuestiones de las que mencione en el capítulo anterior.

La tercera etapa es la etapa intuitiva. Operar intuitivamente es la etapa más avanzada de su desarrollo. Es el equivalente a ganar un cinturón negro en las artes marciales. La diferencia es que no se puede tratar de ser intuitivo, porque la intuición es espontánea. No vienen de lo que sabemos o conocemos a nivel racional. La parte racional de nuestra mente parece ser inseparablemente recelosa acerca de la información recibida de una fuente que no se entiende. Se percibe que algo está a punto de suceder, esto es una forma de saber que es muy diferente de todo lo que sabemos racionalmente. He trabajado con muchos traders que con frecuencia tenían un muy fuerte sentido intuitivo de lo que iba a ocurrir después, sólo que se enfrentaban a la parte racional de sí mismos que constantemente hacía que tomaran otro curso de acción. Por supuesto, si hubieran seguido su intuición, hubieran experimentado un muy satisfactorio resultado. En lugar de eso, lo que tuvieron fue muy poco satisfactorio, especialmente cuando lo comparaban con lo que habían percibido como posible. La única manera que conozco de que se puede tratar de ser intuitivo es trabajar en la creación de un estado mental más propicio para recibir y actuar sobre sus impulsos intuitivos.

LA ETAPA MECÁNICA

La etapa mecánica del trading está específicamente diseñado para construir el tipo de habilidades (seguridad, confianza, y pensar en términos de probabilidades) que prácticamente le obligan a crear resultados consistentes. Defino resultados consistentes como una curva de

ganancias en aumento constante, con pocas series de perdidas que es la consecuencia natural de los patrones que no funcionaron.

Aparte de encontrar un patrón que ponga las probabilidades de ganancia a su favor en el trading, lograr una curva de ganancia constante es una consecuencia de la eliminación sistemática de cualquier propensión que pueda tener con respecto al miedo, la euforia o la autoevaluación. Los errores de trading basadas en estas propensiones se han descrito a lo largo de este libro. La eliminación de los errores y la ampliación de su sentido de autoevaluación, requerirá adquirir las habilidades que son todas de naturaleza psicológica.

Estas habilidades son psicológicas porque cada una de ellas, en su forma más pura, es simplemente una creencia. Recuerde que las creencias con las que operamos determinan nuestro estado mental y forman nuestras experiencias de tal manera que constantemente refuerzan lo que ya parece ser cierto. Una creencia es verdadera (desde la perspectiva de las condiciones del entorno) a medida que pueda ser determinada por lo bien que nos sirve, es decir, el grado en que nos ayuda a cumplir nuestros objetivos. Si la generación de resultados consistentes es su objetivo primario como trader, entonces, debe crear la creencia (una consciencia, de concepto activo que resista al cambio y exija ser expresado) que “Soy un trader exitoso consistente”, que actuará como una fuente primaria de energía, que manejará sus percepciones, interpretaciones, expectativas, y acciones de modo que satisfagan dicha creencia y, por consiguiente, el objetivo.

La creación de una creencia dominante de que “Soy un trader exitoso consistente” requiere la adhesión a varios principios de éxito constante. Algunos de estos principios indudablemente entrarán en conflicto directo con algunas creencias que usted ya ha adquirido sobre el trading. Si este es el caso, entonces lo que tenemos es un clásico ejemplo de creencias en conflicto directo con el deseo.

La dinámica de la energía aquí no es diferente de lo que era para el niño que quería ser como los demás niños que no tenían miedo a jugar con los perros. El quiso expresarse en una forma que encontró, al menos inicialmente, prácticamente imposible. Luego, para satisfacer su deseo, tuvo que pasar por un proceso activo de evolución. Su técnica era simple: Él trató con todas sus fuerzas de enfocarse en lo que trataba de lograr y, poco a poco, desactivó la creencia contraria y reforzó la creencia que era coherente con su deseo.

En algún momento, si ese es su deseo, entonces usted tendrá que pasar por el proceso de evolucionarse a sí mismo en un ganador consistente. Cuando se trata de la evolución personal, los ingredientes más importantes son su voluntad de cambio, la claridad de su intención, y la fuerza de su deseo. En última instancia, para que este proceso funcione, debe elegir la consistencia sobre cualquier otro motivo o justificación que usted tenga para operar. Si todos estos ingredientes están presentes con la suficiente fuerza, entonces, sin importar de los obstáculos internos que pueda haber en su contra, lo que desea finalmente prevalece.

OBSERVESE USTED MISMO

El primer paso en el proceso de creación de la consistencia es empezar por percatarse de lo que está pensando, diciendo y haciendo. ¿Por qué? Porque todo lo que piensa, o lo que hace como trader, contribuye a reforzar alguna creencia en nuestro sistema mental. Debido a que el proceso de llegar a ser consistente es de naturaleza psicológica, no debería ser una sorpresa para usted, ya que tendrá que empezar a prestar atención a sus diversos procesos psicológicos.

La idea es que finalmente aprenda a ser un observador objetivo de sus propios pensamientos, palabras y actos. Su primera línea de defensa contra los errores de trading es entenderlo uno mismo pensando en ellos. Por supuesto, la última línea de defensa es entenderlo uno mismo en el acto. Si usted no se compromete a ser un observador de estos procesos, sus realizaciones siempre vendrán después que de la experiencia, generalmente cuando usted está en un estado de profundo de remordimiento y frustración.

Observarse a si mismo objetivamente implica hacerlo sin juzgarse o criticarse. Esto podría no ser tan fácil para algunos de ustedes teniendo en cuenta las duras críticas o tratos que pudieron haber recibido de otras personas a lo largo de sus vidas. Como resultado de ello, uno aprende rápidamente de cualquier error asociado con el dolor emocional. A nadie le gusta estar en un estado de dolor emocional, por lo que suelen no reconocer lo que han aprendido a

definir como un error por tanto tiempo como sea posible. Al no enfrentar los errores en nuestra vida cotidiana por lo general no tiene las mismas consecuencias desastrosas que puede tener si queremos evitar enfrentar nuestros errores como traders.

Por ejemplo, cuando trabajo con traders de piso, la analogía que utilizo para ilustrar la precaria situación en que están, es pedirles que imaginen que están caminando a través de un puente en el Gran Cañón. El ancho del puente está directamente relacionado con el número de contratos que ellos operan. Así, por ejemplo, para un contrato de un trader el puente es muy amplio, algo de 20 pies. Un puente de 20 pies de ancho que le permite una mayor tolerancia al error, por lo que no hace falta ser muy cuidadosos o enfocados en cada paso que dan. Sin embargo, si llegan a tropezarse en el borde del puente, la caída al fondo del cañón es de una milla.

No sé cuantas personas caminarían a través de un puente estrecho sin barandas de protección, donde el puente hasta el suelo es de a una milla, pero mi suposición es relativamente poco lo harían. Del mismo modo, pocas personas tomarían estos tipos de riesgos que afronta el trader de piso que negocia con futuros. Ciertamente un contrato de un trader de piso puede hacerle un gran daño, tal vez no tanto como la caída de un puente de una milla de alto. Sin embargo, estos contratos, también pueden darle una amplia tolerancia para los errores, cálculos erróneos, o afrontar inusualmente movimientos violentos de mercado en el que podría encontrarse en el lado equivocado.

Por otra parte, uno de los mayores traders de piso con el que alguna vez trabajé, operaba por su propia cuenta con posiciones promedio de 500 contratos de futuros de bonos de tesoros de EEUU a la vez. A menudo ponía posiciones de más de un millar de contratos. En una posición de 1,000 contratos de T-Bond, el valor de los contratos por tic (el cambio mínimo incremental del precio) era de $31,500. Por supuesto, los T-Bond pueden ser muy volátiles y se pueden operar varios tics en cualquier dirección en cuestión de segundos.

A medida que el tamaño de la posición aumenta, el ancho de nuestro puente en el Gran Cañón se reduce. En el caso de este trader, el puente se ha reducido al tamaño de un cable delgado. Obviamente, él tiene que ser extremadamente bien equilibrado y estar muy enfocado en cada paso que da. El más mínimo error o ráfaga de viento le podría hacer caer del cable y su siguiente parada, es una milla hacia abajo.

Ahora, cuando se está en las profundidades del trading, el mínimo error o una leve ráfaga de viento es el equivalente a un pensamiento distractivo. Eso es todo, sólo un pensamiento o cualquier otra cosa que le permita perder su enfoque, incluso por uno o dos segundos. En ese momento de distracción, podría perder su última oportunidad favorable para liquidar su posición. El siguiente nivel de precios con el volumen suficiente para sacarlo de su operación podría estar a varios tics de distancia, lo cual puede significar una enorme pérdida o verse obligado a devolverle al mercado alguna ganancia importante que ya había logrado.

Si al tener resultados consistentes significa eliminar los errores, entonces es un eufemismo decir que usted encontrará grandes dificultades para lograr su objetivo si no puede reconocer un error. Obviamente, esto es algo que muy pocas personas pueden hacer, y explica porqué hay tan pocos ganadores consistentes. De hecho, la tendencia a no reconocer un error es tan omnipresente en toda la humanidad, que podría conducirlo a uno a suponer que es una característica inherente de la naturaleza humana. No creo que este sea el caso, ni creo que nacemos con la capacidad para ridiculizarnos o menospreciarnos a nosotros mismos por cometer errores, desaciertos, equivocaciones.

Cometer errores es una función natural de la vida y seguirá siéndolo hasta que lleguemos a un punto en el que:

1. Todas nuestras creencias estén en absoluta armonía con nuestros deseos, y
2. Todas nuestras creencias estén estructuradas de tal manera que sean totalmente coherentes con lo que funciona desde la perspectiva del entorno.

Obviamente, si nuestras creencias no son coherentes con lo que funciona a partir de la perspectiva del entorno, el potencial para cometer un error es alto, a no decir inevitable. No vamos a ser capaces de percibir el conjunto de medidas necesarias para nuestro objetivo. Peor aún, no vamos a ser capaces de percibir que lo que queremos puede no estar disponible, o por lo menos no en la cantidad que deseamos o en el momento en que lo deseamos.

Por otro lado, que los errores sean el resultado de creencias que están en conflicto con nuestros objetivos no siempre es aparente o evidente. Sabemos que actuarán como fuerzas opuestas, que expresan sus versiones de la verdad en nuestra conciencia, y que pueden hacerlo de muchas formas. Lo más difícil de detectar es el pensamiento distractivo que provoca un retraso momentáneo en el enfoque o concentración. En apariencia puede que no suene importante. Sin embargo, como en la analogía del puente en el cañón, cuando hay mucho en juego, incluso un ligero cambio en la concentración puede resultar en un error de proporciones desastrosas. Este principio se aplica si se trata del trading, eventos deportivos, o programación de computadoras. Cuando nuestra intención es clara y sin la influencia de cualquier fuerza contraria, entonces nuestra capacidad para permanecer enfocado es mayor, y lo más probable es que logremos nuestro objetivo.

Anteriormente he definido una actitud ganadora como una expectativa positiva de nuestros esfuerzos, con una aceptación de que sin importar los resultados obtenidos, estos son un perfecto reflejo de nuestro nivel de desarrollo y lo que necesitamos aprender para hacerlo mejor. Lo que separa de los grandes atletas, artistas, o personas destacadas de cualquier campo del resto es su clara ausencia de miedo a cometer un error. La razón que ellos no tienen miedo es porque no tienen una razón para menospreciarse cuando cometen un error, lo que significa que no tienen una reserva de energía de carga negativa a la espera de abalanzarse sobre su proceso de pensamiento consciente, como un león esperando el momento adecuado para saltar sobre su presa.

¿Qué explica esta inusual capacidad de moverse rápidamente por encima de sus errores sin criticarse a sí mismos? Una explicación puede ser que crecieron con unos muy inusuales padres, maestros o entrenadores, que con sus palabras y ejemplos les enseñaron a corregir sus errores, con verdadero, amor, afecto, y aceptación. Digo “muy inusuales”, porque muchos de nosotros crecimos experimentando con todo lo contrario. Se nos enseñó a corregir nuestros errores con enojo, impaciencia, y una clara falta de aceptación. ¿Es posible que para estos grandes atletas, en el pasado sus experiencias respecto a los errores hayan sido positivas, lo cual los llevó a adquirir la creencia de que los errores simplemente señalan el camino hacia donde necesitan enfocar sus esfuerzos para crecer y mejorar?

Con una creencia así, no hay fuente de energía negativa, ni de pensamientos autodenigrantes. Sin embargo, el resto de nosotros, que crecimos experimentando una cantidad de reacciones negativas a nuestras acciones, naturalmente adquirimos creencias acerca de los errores tales como: “Los errores deben evitarse a toda costa”, “Debe haber algo malo en mí que cometo errores”, “Debo ser un fracasado” o “Debo ser una mala persona porque me equivoco".

Recuerde que cada pensamiento, palabra y acto, refuerza algunas creencias que tenemos en nosotros mismos. Si, por reiteradas negativas de autocrítica, adquirimos la creencia de que somos “fracasados”, esa creencia encontrará una forma de expresarse en nuestros pensamientos, y nos lleva a estar distraídos y hasta fracasados; en nuestras palabras, nos induce a decir cosas acerca de nosotros mismos o sobre otros (si nos damos cuenta de la misma características en ellos) que reflejan nuestra creencia, y en nuestras acciones, provocando claramente comportamientos de autosabotaje.

Si usted va a convertirse en un ganador consistente, los errores no pueden existir en la clase de contexto cargado negativamente en el cual subsisten en la mayoría de la gente. Tiene que ser capaz de controlarse usted mismo hasta cierto grado, aunque será difícil de hacer si usted tiene el potencial de experimentar el dolor emocional siempre y cuando se encuentre en el proceso de comete un error. Si existe este potencial, usted tiene dos opciones:

1. Puede trabajar en la adquisición de un nuevo conjunto de creencias de carga positiva acerca de lo que significa cometer un error, junto con la desactivación de cualquier creencia de carga negativa que actúe en contra, o que cualquier creencia que le cause menospreciarse por cometer un error.
2. Si encuentra esta primera elección indeseable, puede compensar el potencial de cometer errores por la manera que usted establece su método de trading. Esto significa que si usted va a operar sin controlarse, pero al mismo tiempo desea resultados consistentes entonces, operando exclusivamente desde la fase mecánica resolverá el dilema.

Por el contrario, aprender a controlarse uno mismo es un proceso relativamente simple, una vez que se haya librado de la energía de carga negativa asociado con sus errores. De hecho, es fácil. Todo lo que tiene que hacer es decidir por qué quiere controlarse, lo que significa que primero debe tener un propósito claro en mente. Cuándo está claro su propósito, simplemente empiece a dirigir su atención a lo que usted piensa, dice o hace.

Siempre y cuando usted nota que no está enfocado en su objetivo o en el incremento de las medidas necesarias para lograr su objetivo, elegir a redirigir sus pensamientos, palabras o acciones de una manera que sea coherente con lo que está tratando de lograr. Reoriéntese tantas veces como sea necesario. Mientras más voluntad tenga en este proceso, sobre todo si puede hacerlo con cierto grado de convicción, más rápido va a crear una estructura mental libre para funcionar de una manera que sea coherente con sus objetivos, sin ningún tipo de resistencia por parte de las creencias en conflicto.

EL ROL DE LA AUTODISCIPLINA

Llamo al proceso que acabo de describir la autodisciplina. Defino la autodisciplina mental como una técnica para redirigir (de la mejor manera posible) nuestro foco de atención hacia el objeto de nuestra meta o deseo, cuando ese objetivo o deseo está en conflictos con algún otro componente (creencias) de nuestro entorno mental.

La primera cosa que debería notar acerca de esta definición es que la autodisciplina es una técnica para crear una nueva estructura mental. No es un rasgo de personalidad; las personas no nacen con la autodisciplina. De hecho, si analiza cómo es usted al nacer, verá que la disciplina no es ni siquiera posible. Sin embargo, cualquiera puede optar por la aplicación de la autodisciplina como una técnica usada en el proceso de evolución personal.

Este un ejemplo de mi vida que ilustra la dinámica subyacente de cómo funciona esta técnica. En 1978 decidí que quería llegar a ser un corredor (atleta). No recuerdo exactamente lo que me motivaba, excepto que me había gastado los anteriores ocho años en un estilo de vida inactivo. Yo no estaba involucrado con ningún deporte o afición, y mi hobby era la televisión.

Anteriormente en la escuela secundaria y por lo menos en una parte de la universidad, yo practicaba mucho al deporte, especialmente el hockey sobre hielo. Sin embargo, al salir de la universidad, mi vida se desarrollaba de forma muy diferente de lo que yo había esperado. No era de mi agrado, pero en el momento me sentía inútil para hacer nada al respecto. Esto condujo a un período de inactividad, que en una buena manera de decirlo, me llevó a una grave depresión.

Una vez más, no estoy seguro de lo que de repente me impulsó a querer llegar a ser un corredor (tal vez había visto algún programa de televisión que despertó mi interés). No obstante, recuerdo que la motivación era muy fuerte. Así pues, fui y compré yo mismo algunas zapatillas deportivas, me las puse, y salí a correr. Lo primero que descubrí fue que no pude hacerlo. No tenía la resistencia física para correr más de cincuenta o sesenta metros. Esto es muy sorprendente. Yo en realidad, no hubiera creído nunca que estuviera tan fuera de forma que no podía correr ni siquiera un centenar de yardas. Este descubrimiento fue tan desalentador que no intenté hacerlo de nuevo durante dos o tres semanas. La próxima vez que fui, todavía no podía correr más de cincuenta o sesenta yardas. Lo intenté de nuevo al día siguiente, naturalmente con el mismo resultado. Llegué a estar tan desalentado acerca de mi deteriorado estado físico que no volví acorrer durante los siguientes cuatro meses.

Ahora, es la primavera de 1979. Estoy una vez más decidido a convertirme en un corredor (atleta), pero, al mismo tiempo, muy frustrado con mi falta de progresos. Mientras pensaba en mi dilema, se me ocurrió que uno de mis problemas era que no tenía un objetivo de qué cosa quería lograr para trabajar en ello. Decía que quería ser un gran corredor, pero, ¿qué significaba esto? Realmente no lo sabía; era demasiado vago y abstracto. Debía tener algo más tangible para trabajar. Así que decidí que quería ser capaz de correr cinco millas antes de que finalizara el verano.

Cinco millas parecía insuperable en el momento, pero al ver que yo podría ser capaz de hacerlo me generó un gran entusiasmo. Esto me aumentó el nivel de entusiasmo me dio suficiente impulso para correr cuatro veces durante la semana. Al final de la primera semana, yo estaba realmente sorprendido al descubrir como incluso un poco de ejercicio mejoraba la

resistencia y mi capacidad para correr un poco más lejos cada vez. Esto generó aún más entusiasmo, así compré un libro en blanco para utilizarlo como un diario. Establecí un curso de dos millas y marque cada cuarto. En el diario elaboré una tabla con la fecha, la distancia recorrida, el tiempo empleado en el recorrido, y cómo me sentí físicamente cada vez que corrí.

Ahora pensaba que iba por el camino en el logro de las cinco millas, hasta que literalmente corrí hacia mi próximo conjunto de problemas. El mayor conflicto eran los pensamientos distractores que inundaban mi conciencia cada vez que decidía que quería salir a correr. Estaba sorprendido por el número (y la intensidad) de las razones que encontraba para no hacerlo: “Hace calor o frío afuera”, “Parece que va a llover”, “Todavía estoy un poco cansado de la última vez que corrí (a pesar de que fue hace tres días)”, “Nadie más conoce que es haciendo esto”, o el mas frecuente, “Voy a ir tan pronto como este programa de TV termine” (por supuesto nunca fui).

Yo no conocí ninguna otra manera de hacer frente a este conflicto, excepto redirigir conscientemente mi energía mental para orientar mi atención en lo que estaba tratando de lograr. Yo realmente quería llegar a las cinco millas antes de que finalizara el verano. A veces mi deseo era más fuerte que el conflicto. Como resultado, me puse mis zapatillas, me fui afuera y comenzaba a correr. Sin embargo, muchas otras veces, mis conflictos y mis pensamientos distractores, no me dejaban pensar tranquilo. De hecho, en las etapas iniciales, del proceso, estimo que dos tercios de las veces no pude superar la energía en conflicto.

El siguiente problema que encontré fue que cuando empecé a llegar al punto en que era capaz de correr una milla, estaba tan emocionado conmigo mismo que se me ocurrió que no iba a necesitar un mecanismo adicional para conseguir las cinco millas. Razoné que una vez que llegara hasta el punto en donde podría correr dos o tal vez tres millas, estaría tan asombrosamente satisfecho conmigo mismo que no sentiría ninguna necesidad de cumplir con mi objetivo de cinco millas. Así que hice una regla para mí. Si quiere llámela la regla de las cinco millas. “Si conseguía salir a correr a pesar de todas las ideas en conflicto tratando de impedírmelo, me comprometía a llegar al menos un paso más lejos que la última vez que corrí”. Estaba ciertamente en lo correcto, si corría dos paso o más, pero como mínimo no podía ser menos de un paso, sin importar nada. Como resultado, nunca rompí esta regla, al final del verano, hice las cinco millas.

Pero luego, algo realmente interesante y totalmente imprevisto sucedió antes de que yo llegara. A medida que me acercaba al cumplimiento de mi objetivo de correr las cinco millas, poco a poco, el conflicto de pensamientos comenzó a disiparse. Finalmente, desapareció. En ese momento, descubrí que si quería correr, yo estaba completamente libre para hacerlo sin ningún tipo de resistencia mental, conflicto, o pensamientos opuestos. Dado de lo que esta lucha había sido, me sorprendió (por decir lo menos). El resultado: Seguí corriendo regularmente durante los siguientes 16 años.

Para aquellos de ustedes que puedan estar interesados, no corro mucho ahora porque hace cinco años decidí empezar a jugar hockey sobre hielo de nuevo. El hockey sobre hielo es un deporte muy arduo. A veces juego cuatro veces a la semana. Teniendo en cuenta mi edad y el nivel de esfuerzo que el deporte requiere, por lo general me toma un día o dos recuperarme, lo que no dejan mucho espacio o posibilidad para volver a correr.

Ahora, si usted toma estas experiencias y las pone en el contexto de lo que ahora entiende acerca de la naturaleza de las creencias, hay una serie de observaciones que podemos hacer:

1. Inicialmente, mi deseo de ser un corredor no tenía apoyo en mi sistema mental. En otras palabras, no hay otra fuente de energía (un concepto de energía exigiendo expresarse), en coherencia con mi deseo.

2. Tuve que hacer realmente algo para crear ese apoyo. Para crear la creencia de que “yo soy un corredor", tuve que pasar por una serie de experiencias que estuvieran en coherencia con la nueva creencia. Recuerde que todo lo que piensa, dice, o hace, contribuye a dar energía a alguna creencia en nuestro sistema mental. Cada vez que experimenté un pensamiento conflictivo y fui capaz de reorientarlo con éxito hacia mi objetivo, con la suficiente convicción para ponerme las zapatillas y salir a correr, he añadido energía a la creencia de que "yo soy un corredor". Y, algo muy importante, inadvertidamente me separé de la energía que alimentaba las creencias que sostenían lo

contrario. Digo inadvertidamente porque hay diversas técnicas diseñadas específicamente para identificar y desactivar las creencias en conflicto, pero en ese momento en mi vida, yo no entendía la dinámica subyacente en el proceso de transformación que estaba atravesando. Por lo tanto, no se me habría ocurrido aplicar en mí mismo esas técnicas.

3. Ahora puedo sin esfuerzo (a partir de una perspectiva mental) expresarme como un corredor, porque "soy un corredor". Ese concepto de energía ahora es una función como parte de mi identidad. Cuando empecé tenía una serie de creencias conflictivas acerca de correr. Como resultado de ello, necesitaba una técnica de autodisciplina para llegar a ser un corredor. Ahora no necesito la autodisciplina porque “siendo un corredor” es “quién soy yo”. Cuando nuestras creencias están completamente alineadas con nuestros objetivos o deseos, no hay fuente de energía en conflicto. Si no hay fuente de energía en conflicto, entonces no hay fuente de pensamientos distractivos, excusas, racionalizaciones, justificaciones, o errores (consciente o inconsciente).
4. Las creencias pueden cambiadas, y si es posible un cambio de creencias, entonces es posible cambiar cualquier creencia, si usted entiende que realmente lo que está ocurriendo es sólo la transferencia de energía de un concepto a otro. (La forma de la creencia en nuestra mira para ser cambiado permanece intacto.) Por lo tanto, dos creencias completamente contradictorias pueden existir en su sistema mental, una al lado de la otra. Pero si usted drena completamente la energía de una creencia y energiza la otra, no existe contradicción desde una perspectiva funcional, sólo la creencia energizada tendrá la capacidad de actuar como una fuerza en su estado mental, en su percepción e interpretación de la información, y en su comportamiento.

Ahora, como el único objetivo del trading es transformarlo en un trader exitoso consistente. Si hay en su entorno mental algún conflicto con los principios de creación de la creencia de que “soy un trader consistentemente exitoso”, entonces usted tendrá que emplear la técnica de la autodisciplina para integrar estos principios a una posición dominante en su funcionamiento mental y hacerlos parte de su identidad. Una vez integrados estos principios se convierten en “quién soy yo”, ya no necesitará la autodisciplina, porque el proceso de “ser consistente” se hace fácil.

Recuerde que la consistencia no es lo mismo que la capacidad para abrir una operación ganadora, o incluso una serie de operaciones ganadoras, porque tener una operación ganadora no requiere absolutamente ninguna habilidad. Todo lo que tiene que hacer es adivinar correctamente, lo que no es igual que adivinar el resultado de un lanzamiento de moneda, mientras que la consistencia es un estado mental que, una vez logrado, no le permitirá “ser” de otra manera. Usted no tendrá que tratar de ser consistente porque será una función natural de su identidad. De hecho, si trata o aparenta “ser”, es una indicación de que usted no ha integrado completamente los principios de éxito consistente como su creencia dominante.

Por ejemplo, predefinir su riesgo es un paso en el proceso de “ser consistentes”. Si tiene que hacer cualquier esfuerzo especial para predefinir su riesgo, si tiene que recordarlo conscientemente para poder hacerlo, si tiene algún pensamiento en conflicto (en esencia, tratando de hablar con usted mismo de hacerlo), o si se encuentra en una operación donde no ha predefinido su riesgo, entonces, este principio no es el dominante, que funciona como parte de su identidad. No es el “quién soy yo”. Si así fuera, no le ocurría de no predefinir previamente su riesgo.

Siempre y cuando todas las fuentes de conflicto hayan sido desactivadas, no hay ya una razón para que usted “sea” de otra manera. Lo que antes era una lucha, no le costará ahora prácticamente ningún esfuerzo. En ese momento, puede parecerle a otras personas que usted es muy disciplinado (porque usted puede hacer algo que les parece muy difícil, no decir imposibles), pero la realidad es que no está siendo disciplinado del todo, sino que simplemente usted está funcionando con un conjunto diferente de creencias que le obligan a comportarse de una manera que es coherente con sus deseos, metas y objetivos.

LA CREACIÓN DE UNA CREENCIA CONSISTENTE

Para crear una creencia de "Yo soy un **ganador consistente"** es el principal objetivo, pero igual que mi intención de convertirme en un corredor, es demasiado amplio y abstracto para aplicarlo sin dividir el proceso paso a paso. Entonces, lo que voy a hacer es fraccionar esta creencia en sus partes más pequeñas definibles y, a continuación, dar un plan para integrar a cada una de las partes como una creencia dominante. Las siguientes subcreencias son los componentes básicos que proporcionan la estructura subyacente de lo que significa "ser un ganador consistente".

SOY UN GANADOR CONSISTENTE PORQUE:

1. **Identifico objetivamente mis oportunidades**
2. **Predefino el riesgo de cada operación.**
3. **Acepto completamente el riesgo de cada operación y estoy dispuesto a cancelarlo si se vuelve en mi contra.**
4. **Actuó de acuerdo a mi sistema sin duda y sin vacilación.**
5. **Me pago a mi mismo mientras que el mercado va poniendo dinero a mi disposición.**
6. **Continuamente controlo mi propensión de cometer errores.**
7. **Entiendo la necesidad absoluta de estos principios de éxito consistente y por lo tanto, nunca los violo.**

Estas creencias son los siete principios de la consistencia. Para integrar estos principios en su sistema mental y que funcionen, se requiere del propósito de crear una serie de experiencias que sean coherentes con ellas. Esto no es diferente del niño que quería jugar con los perros, o mi deseo de ser un corredor. Antes de poder jugar con un perro, el niño primero tuvo que hacer varios intentos, sólo para acercarse a uno. Finalmente, con el equilibrio de la energía en su sistema mental, pudo jugar con los perros sin ningún tipo de resistencia interna. Para convertirme en un corredor, tuve que crear la experiencia de correr a pesar de que todo dentro de mí decía lo contrario. Finalmente, como la energía se desplazaba cada vez más en favor de esta nueva definición de mí mismo, correr se convirtió en una expresión natural de mi identidad.

Obviamente, lo que estamos tratando de lograr aquí es mucho más complejo que convertirse en un corredor o acariciar un perro, pero la dinámica subyacente del proceso es idéntica. Empezaremos con un objetivo específico. El primer principio de la coherencia es la creencia, "Yo identifico objetivamente mis oportunidades". La palabra clave aquí está objetivamente. Ser objetivo significa que no hay ninguna posibilidad para definir, interpretar, y por lo tanto percibir cualquier información del mercado desde una perspectiva dolorosa o eufórica. La manera de ser objetivo es operar con las creencias que mantienen sus expectativas neutrales y siempre toman las fuerzas desconocidas en consideración.

Recuerde, usted tiene que entrenar su mente específicamente para ser objetivo y permanecer centrado en el "flujo de la oportunidad del momento". Nuestras mentes no están naturalmente entrenadas para pensar de esta manera, de modo que un observador objetivo tiene que aprender a pensar desde la perspectiva del mercado. Desde la perspectiva del mercado, siempre hay fuerzas desconocidas (traders) a la espera de actuar en el movimiento de los precios. Por lo tanto, desde la perspectiva del mercado, "cada momento es realmente único", incluso aunque el momento puede parecer, sonar, o sentirse exactamente lo mismo que otro registrado en algún momento en su banco de memoria.

En el instante que usted decide o bien asume que sabe lo que va a suceder después, usted automáticamente espera tener la razón. Sin embargo, lo que sabe, al menos en el nivel racional del pensamiento, solo puede tener en consideración su pasado que es algo único, que puede no tener ninguna relación con lo que está sucediendo realmente a partir de la perspectiva de los mercados. En ese momento, toda la información sobre el mercado que no es coherente con su expectativa tiene el potencial de ser definida e interpretada como dolorosa. Para evitar experimentar el dolor, su mente automáticamente compensará,

consciente o inconscientemente, activando los mecanismos antidolor, por cualquier diferencia entre lo que usted espera y lo que el mercado está ofreciendo.

Lo que puede llegar a experimentar que se conoce comúnmente como una “ilusión”. En un estado de ilusión, no es ni objetivo ni está enfocado en el “flujo de la oportunidad del momento”. En cambio, usted se vuelve propenso a cometer todos los errores típicos de trading (dudar, conjeturar, no predefinir el riesgo, negarse a aceptar las pérdida y dejar que la operación a su vez se convierta en una pérdida más grande, salir de una operación ganadora demasiado pronto, dejar que una operación ganadora se convierta en perdedora, acercando el stop al punto de entrada, esperar demasiado y ver el mercado moverse en la dirección que había pensado, o abrir una posición demasiado grande en relación con al capital). Las cinco verdades fundamentales sobre el mercado mantendrá sus expectativas neutrales, y enfocará su mente en el “flujo de la oportunidad del momento” (porque disocian el momento actual de su pasado), y, por tanto, elimina su potencial de cometer estos errores.

Cuando deja de cometer los errores de trading, usted cimentará su confianza. En la medida en que su sentido de autoconfianza aumenta, más fácil le será ejecutar sus operaciones (actuar en sus operaciones sin duda o vacilación). Las cinco verdades también crean un estado mental en el que usted realmente acepta los riesgos del trading. Cuando realmente aceptar los riesgos, usted estará en paz con cualquier resultado. Cuando está en paz con cualquier resultado, usted experimentará una sensación de despreocupado, estado mental objetivo, que le prepara para percibir y actuar en lo que el mercado está ofreciendo (desde la perspectiva del mercado) en cualquier momento dado.

El primer objetivo es integrarlo como una creencia dominante, “Yo objetivamente identifico mis oportunidades”. El desafío es, ¿Cómo llegamos allí? ¿Cómo nos transformamos a nosotros mismos en personas que pueden consistentemente pensar desde la perspectiva del mercado?

El proceso de transformación comienza con nuestros deseos y nuestra disposición a reenfocar el objeto de nuestros deseos (autodisciplina). El deseo es una fuerza. No necesita coincidir o estar de acuerdo con cualquier cosa que creemos que sea verdadero con respecto a la naturaleza del trading. Un deseo claro apuntado a un objetivo específico es una herramienta muy poderosa. Podemos usar la fuerza de nuestros deseos para crear una versión enteramente nueva de nuestra identidad, intercambiar energía entre dos o más conceptos conflictivos o cambiar el contexto o polaridad de nuestros recuerdos de negativo a positivo.

Estoy seguro de que están familiarizados con el dicho, “Toma la decisión”. La implicación de “tomar la decisión” es que decidimos exactamente lo que deseamos con tanta claridad (sin absolutamente ninguna duda) y con tanta convicción que, literalmente, nada se interpone en nuestro camino, ya sea interna o externamente. Si hay suficiente fuerza detrás de nuestra decisión, es posible experimentar un cambio importante en nuestra estructura mental prácticamente instantánea. Desactivar conflictos internos no es una función del tiempo, es una función del deseo enfocado (aunque podemos necesitar una cantidad considerable de tiempo para llegar al punto en que realmente construimos nuestra mente). De cualquier otra forma, en ausencia de una extrema claridad y convicción, la técnica de autodisciplina, con el tiempo, hará el trabajo muy bien (si, por supuesto, usted está dispuesto a utilizarlo).

Para llegar allí, debe “tomar una decisión”, con la mayor convicción y claridad posible, más que cualquier otra cosa que solo el deseo de la consistencia (estado mental de confianza, y objetividad) de su trading. Esto es necesario porque si somos como la mayoría de los traders, nos enfrentaremos a terribles fuerzas conflictivas. Por ejemplo, si hemos estado realizando trading por el efecto estimulante de la euforia de atrapar un movimiento grande, para impresionar a nuestras familias y amigos, para ser un héroe, para llenar una adicción a recompensas aleatorias, o por cualquier otra razón que no tiene nada ver con ser consistentes, así que encontrará que la fuerza de estas otras motivaciones no solo actuarán como un obstáculo en el haciendo que el ejercicio del trading sea difícil, sino que podría ser lo suficientemente duro para mantenernos en esto por mucho tiempo.

Recuerda el niño que no tenía deseo de ser como los demás niños e interactuar con perros? En esencia, él decidió vivir con la contradicción activa entre la creencia de carga mínimamente positiva de que no todos los perros son peligrosos y su creencia principal de carga negativa de que todos los perros son peligrosos. El tenía la capacidad de percibir como

amistosos a los perros, pero al mismo tiempo consideró imposible interactuar con ellos. Al menos que desee cambiarlo, el desequilibrio de la energía entre estas dos creencias se quedará exactamente como está, para toda su vida.

Para comenzar este proceso, usted tiene que desear tanto la consistencia que estaría dispuesto a renunciar a todas las demás razones, motivaciones, o plan que tiene para el trading que no sean coherentes con los procesos de integración de las creencias que crearán su consistencia. Un deseo claro e intenso es el prerrequisito absoluto si quiere que este proceso funcione para usted.

EJERCICIO: APRENDER A HACER TRADING DEL SISTEMA COMO UN CASINO

El objeto de este ejercicio es convencerse a uno mismo que el trading es un simple juego de probabilidades (números), no es muy diferente de tirar la manija de una máquina tragamonedas. A nivel micro, los resultados de cada jugada individual son ocurrencias independientes y aleatorias en relación de unas con otras. A nivel macro, los resultados de una serie de operaciones probablemente produzcan resultados consistentes.

Desde la perspectiva de la probabilidad, esto significa que en vez de ser la persona que juega en la máquina tragamonedas, como trader, usted puede ser el casino si:

1. Tiene un sistema que genuinamente pone las probabilidades a su favor.
2. Puede pensar en el trading de manera apropiada (las 5 verdades fundamentales)
3. Puede hacer todo lo que necesita hacer de sus operaciones.

Entonces, como en el casino, usted será el dueño del juego y será un ganador consistente.

PREPARANDO EL EJERCICIO

- **Elija un mercado**

Elija un mercado, puede ser acciones activamente negociadas, contratos de futuros o divisas. No importa lo que sea, lo importante es que sea líquido y que usted pueda afrontar los requerimientos de margen para operar de por lo menos 300 acciones o 3 contratos de futuros por operación o divisas.

- **Elija un conjunto de variables que definan un sistema**

Este puede ser cualquier sistema de trading. Puede ser matemático, mecánico o visual (basado en figuras chartistas). No importa que usted lo diseñe o que lo compre ni tampoco debe llevarle demasiado tiempo o ser muy selectivo tratando de encontrar el mejor sistema. Este ejercicio no es sobre desarrollo de un sistema ni un test de su capacidad analítica.

De hecho, las variables que elija incluso pueden ser consideradas mediocre por la mayoría de los traders, porque de lo que va a aprender a hacer en este ejercicio no depende si realmente hace dinero. Considere este ejercicio un costo educativo, esto reducirá la cantidad de tiempo y esfuerzo que gastaría tratando de encontrar el más rentable de los sistemas.

Para aquellos de ustedes que se podrían estar preguntando, no voy a hacer ninguna recomendación concreta acerca de qué sistema o variables debe utilizar, porque supongo que la mayoría de las personas que están leyendo este libro ya están familiarizados con el análisis técnico. Si necesita asistencia adicional, hay cientos de libros disponibles sobre el tema, así como vendedores de sistemas que están más que dispuestos a venderle sus ideas. Sin embargo, si usted ha hecho un intento genuino de hacer esto por su propia cuenta, pero sigue teniendo problemas para escoger un sistema, puede ponerse en contacto conmigo en markdouglas.com o en tradinginthezone.com y le haré algunas recomendaciones.

Cualquiera que sea el sistema que elija, este debe tener las siguientes especificaciones:

- **Operación de entrada**

Las variables que utilice para definir su sistema deben ser absolutamente precisas. El sistema debe estar diseñado de manera tal que no requiera hacer ninguna decisión subjetiva sobre si su indicador está presente. Si el mercado está alineado de manera tal que concuerda con las variables rígidas de su sistema, entonces usted debe realizar la operación. De lo contrario, no entrar. ¡Punto! No pueden existir otros factores aleatorios en esta ecuación.

- **Salida con stop loss**

Las mismas condiciones se aplican para salir de una operación que no está funcionando. Su metodología debe decirle exactamente cuánto necesita arriesgar para descubrir si una operación va a funcionar. Hay siempre un punto óptimo el cual la posibilidad de una operación no funcione que está tan reducido, especialmente en relación al potencial de ganancia, que es mejor asumir la pérdida y dejar la mente clara para actuar en la siguiente oportunidad. Deje que la estructura del mercado determine cuál es el momento óptimo, en lugar de usar una cantidad arbitraria de dinero que usted está dispuesto a perder en una operación.

En cualquier caso, cualquier sistema que elija, tiene que ser absolutamente exacto y que no requiera decisiones subjetiva. Nuevamente, no puede haber factores aleatorios en esta ecuación.

- **Periodo de tiempo**

Usted puede operar en cualquier periodo de tiempo, pero todas sus señales de entradas y salidas tienen que estar en el mismo periodo de tiempo. Por ejemplo, si usa variables que identifican un patrón especial de soportes y resistencia en un gráfico de barras de 30 minutos, entonces el riesgo y el beneficio objetivo deben ser calculados también en un periodo de tiempo de 30 minutos.

Sin embargo, operar en un solo periodo de tiempo no quiere decir que no pueda utilizar otros periodos de tiempo como filtros. Por ejemplo, puede tener como una regla que solo ejecutará operaciones que están en la dirección de la tendencia general. Hay un viejo axioma del trading, “La tendencia es tu amigo”. Esto significa que usted tiene una mayor probabilidad de éxito cuando opera en el sentido de la tendencia, si la hay. De hecho, el menor riesgo para operar, con la mayor probabilidad de éxito, se produce cuando usted está comprando (soporte) en una tendencia alcista o vende (resistencia) en una tendencia bajista del mercado.

Para ilustrar cómo funciona esta norma, digamos que ha elegido una forma precisa de determinar patrones de soporte y resistencia en un periodo de 30 minutos. La regla es que usted sólo va a operar en el sentido de la tendencia principal. Un mercado de tendencia alcista se define como una serie de máximos y mínimos sucesivamente más altos. Y un mercado de tendencia bajista es cuando hay máximos y mínimos más bajos sucesivamente. Entre más largo el periodo de tiempo, más significativa es la tendencia, por lo que una tendencia de mercado en un gráfico de barras diario es más importante que una tendencia del mercado en un gráfico de barras de 30 minutos. Por lo tanto, la tendencia en el gráfico de barras diarias tendría más importancia sobre la tendencia en el cuadro de barras de 30 minutos y se consideraría la principal tendencia.

Para determinar la dirección de la tendencia principal, mire lo que está sucediendo en un gráfico de barras diario. Si la tendencia es al alza en el gráfico diario, usted va a buscar un retroceso, hasta encontrar un soporte en el gráfico de 30 minutos. Ahí, cuando haya un giro, es donde usted comprará. Por otra parte, si la tendencia es hacia abajo en el gráfico diario, usted sólo va a buscar un rally hasta una resistencia en el gráfico de 30 minutos, será allí donde vende cuando el precio haya un giro.

Su objetivo es determinar en una tendencia bajista del mercado, en qué medida puede vender en un movimiento en intradía, sin que cambie tendencia. En una tendencia alcista del mercado, su objetivo es determinar en qué medida se puede comprar en un intradía sin que cambie la tendencia. Hay generalmente muy poco riesgo asociado con los soportes y resistencias intradía, porque no tiene que dejar que el mercado vaya más allá de sus precios, para decirle que la operación no está funcionando.

- **Toma de ganancias**

Lo crea o no, de todas las habilidades que uno necesita aprender para tener éxito consistente en el trading es aprender a tomar ganancias, que es probablemente la parte más difícil de dominar. Una multitud de personas, a menudo con complicados factores psicológicos, así como la eficacia de un análisis de mercado, hacen parte de esta ecuación. Lamentablemente, la clasificación de esta compleja matriz de asuntos va mucho más allá del alcance de este libro. Lo señalo para aquellos de ustedes que podrían estar inclinados a reprocharse por salir dejando dinero sobre la mesa, mejor se relajarse un poco. Incluso después de haber adquirido todas las demás habilidades, podría tomar mucho tiempo antes de dominarla.

No se desespere. Hay una manera de establecer un régimen de toma beneficios, que por lo menos cumple el objetivo del quinto principio de la consistencia ("Me pago a mi mismo mientras el mercado vaya poniendo dinero a mi disposición"). Si va a establecer la creencia de que usted mismo es un ganador consistente, entonces tendrá que crear experiencias que corresponda a esa creencia. Dado que el objetivo de la creencia es ganar consistentemente, tomar ganancias en una operación ganador es de suma importancia.

Esta es la única parte del ejercicio en el que usted tendrá cierto grado de discreción acerca de lo que hace. La premisa es que, en una operación ganadora, nunca se sabe hasta qué punto el mercado llegará en esa dirección. Los mercados rara vez van en una constante de hacia arriba o hacia abajo. (Muchas de las publicaciones del NASDAQ en Internet en el otoño de1999 fueron una evidente excepción a esta afirmación). Normalmente, los mercados suben y, luego, caen un poco en la movimiento alcista, o en un movimiento bajista que sube un poco para luego ir en la dirección bajista.

Estas fluctuaciones pueden hacer que sea muy difícil permanecer en una operación ganadora. Usted tendría que ser un analista extremadamente sofisticado y objetivo para hacer la distinción entre un retroceso normal, cuando el mercado aún tiene el potencial para avanzar en la dirección original de su operación, y un retroceso que no es normal, cuando el potencial de cualquier otro movimiento en la dirección original de su operación han disminuido bastante, si es que aún existen.

Si nunca sabe hasta qué punto el mercado va a ir en nuestra dirección, entonces, ¿cuándo y cómo tomar ganancias? La pregunta es cuánta capacidad tiene usted de leer el mercado y escoger los lugares donde es lo más probable que se detenga. Si no tiene habilidad para hacer esto objetivamente, el mejor rumbo de acción desde una perspectiva psicológica es dividir su posición en tres (o cuartas) partes, e ir saliendo parcialmente de su posición en la medida que el mercado se mueva a su favor. Si opera con contratos de futuros, esto significa su mínima posición en una operación es de por lo menos tres (o cuatro) contratos. El caso de las acciones, la posición mínima es cualquier número de acciones que es divisible por tres (o cuatro), de modo que no abra posiciones impares.

Esta es la forma que yo separo por partes una posición ganadora. Cuando empecé en el trading, especialmente durante los tres primeros años (1979 hasta 1981), yo periódicamente analizaba a fondo los resultados de mis operaciones. Una de las cosas que descubrí fue que rara vez alcanzaba un stop loss que me sacara de la operación, sin que el mercado pasara primero por lo menos un poco en dirección de mi operación. En promedio, sólo uno de cada diez operaciones fue perdedor y en ningún momento estuvieron a mi favor. De los otros 25 a 30 por ciento de las operaciones que en última instancia, resultaron perdedores, el mercado fue por lo general en mi dirección por tres o cuatro tics antes de regresarse y tocar mi stop loss. Calculé entonces que si incorporaba el hábito de retirar al menos un tercio de mi posición original cada vez que el mercado avanzaba tres o cuatro tics en mi dirección, al final del año estas ganancias acumuladas rendían mucho a la hora de pagar mis gastos. Al día de hoy, sin dudas o vacilación, retiro una porción de una posición ganadora ni bien el mercado me da un poco para tomar. ¿Cuánto podría ser? Depende del mercado, será una cantidad diferente en cada caso. Por ejemplo, en los futuros de bonos del tesoro, tomo una tercera parte de mi posición cuando me da cuatro tics. En los futuros S&P, de uno y medio a dos puntos.

En una operación de bonos, que normalmente es menos riesgoso, espero más de seis tics para averiguar si la operación va a funcionar. Ejemplo de una operación de tres contratos: Si abro una posición en el mercado y de inmediato se vuelve en mi contra, sin antes darme por lo menos cuatro tics, cierro la posición con 18 tic pérdida, pero como he indicado, esto no sucede a menudo. Es más probable que el precio se mueva a mi favor unos cuantos tics antes

de convertirse en perdedor. Si va a mi favor por lo menos cuatro tics, aprovecho esos cuatro tics en un contrato. Lo que he hecho es reducir mi riesgo total en los otros dos contratos por 10 tics. Si el mercado entonces me saca perdiendo en los dos últimos contratos, la pérdida neta en la operación es sólo de 8 tics.

Si no cerraba mis dos contratos y el mercado se hubiera movido en mi dirección, habría cerrado las tres próximas posiciones a un predeterminado beneficio objetivo. Esto se basa en algunos periodos de tiempo más largos de soporte o resistencia, o en el test anterior de un significativo precio alto o bajo. Cuando tomo ganancias en el segundo tercio, también muevo el stop loss al punto de entrada original. Ahora tengo un beneficio neto de la operación, sin importar de lo que ocurra con la última tercera porción de la posición.

En otras palabras, ahora tengo una “oportunidad libre de riesgo”. No puedo enfatizar lo suficiente, ni el editor puede hacer las palabras en esta página lo suficientemente grande como para subrayar lo importante que es para que usted experimente el estado de “oportunidad libre de riesgo”. Cuando establece una situación en la que hay “oportunidad libre de riesgo”, no hay forma de perder a menos que ocurra algo muy inusual, como limitar hacia arriba o limitar hacia abajo el movimiento a través de su stop. Si, en circunstancias normales, no hay forma de perder, usted experimenta lo que realmente se siente estar en una operación con una tranquilidad, un estado de mental despreocupado.

Para ilustrar este punto, imagine que usted esta en una operación ganadora; el mercado hizo un movimiento moderado en su dirección, pero no tomaste ganancias, porque pensaste ir más lejos. Sin embargo, en lugar de ir más lejos, el mercado regresa en donde estuvo en su entrada original. Entraste en pánico y, resulta que, cerraste la operación, porque no quiere dejar que la operación ganador se vuelva perdedor. Pero tan pronto como usted cerró la operación, el mercado rebota de vuelta en lo que habría sido una operación ganador. Si hubieras tomado algunas ganancias en partes, que hubiera sido una situación de oportunidad sin riesgo, que es muy poco probable que usted hubiera entrado en pánico o sentir algo de estrés o ansiedad de la cuestión.

Todavía tengo la tercera parte de mi posición de abierta. Y ahora qué queda? Yo busco el stop en el mercado en el momento más oportuno. Esto es generalmente en un punto alto o bajo en un período de tiempo largo. Coloco mi orden para cerrar sólo por debajo de ese punto en una posición larga o casi por encima de ese punto en una posición corta. Coloco mi orden justo por encima o por debajo porque no me preocupa por atrapar el último tic de la operación. He visto a través de los años que al tratar de hacerlo simplemente no vale la pena.

Otro factor que usted necesita tener en cuenta es el ratio de riesgo-beneficio. El ratio riesgo-beneficio es el valor en dólares de que tanto riesgo tiene usted que tomar en relación con el potencial de beneficio. Idealmente, su ratio riesgo-beneficio debe ser de al menos 3:1, lo que significa que sólo se arriesga un dólar por cada tres dólares de beneficio potencial. Si su probabilidad y la forma en que hace la toma de ganancias en su operación le da un ratio riesgo-beneficio de 3:1, aunque el porcentaje de sus operaciones ganadoras sean inferior al 50 por ciento, usted seguirá ganando dinero consistentemente.

Un ratio riesgo-beneficio de 3:1 es ideal. Sin embargo, a los efectos de este ejercicio, no importa lo que es, ni tampoco importa la eficacia con la que aplica la toma de ganancias, siempre y cuando lo haga. La clave es hacer lo mejor para pagarse a sí mismo es usando un nivel razonable de toma de ganancias cuando el mercado ponga dinero a su disposición. Cada porción que usted tome de una operación contribuirá para crear la creencia de que es un ganador consistente. Finalmente, todos los números se alinearán mejor en la medida que la creencia en su habilidad para ser consistente se haga más fuerte.

- **Trading en tamaños de muestra**

El trader típico vive o muere (emocionalmente hablando) por los resultados de sus operaciones más recientes. Si la operación fue ganadora, irá contento a realizar la siguiente operación. Si no lo fue así, comienza a cuestionarse la validez de su sistema. Para descubrir qué variables funcionan, cuán bien funcionan y qué no funciona, necesitamos un enfoque sistemático, que no tome variables aleatorias en consideración. Esto significa que necesitamos expandir nuestra definición de éxito o fracaso desde la perspectiva limitada de operación por operación del trader típico a un tamaño de muestreo de 20 operaciones o más.

Cualquier sistema que decida usar debe estar basado en algún número limitado de variables de mercado o relaciones entre estas variables que midan el potencial del mercado para moverse hacia arriba o hacia abajo. Desde la perspectiva del mercado, cada trader que tiene el potencial de colocar o cerrar una operación que puede actuar como una fuerza en el movimiento de precios y es, por lo tanto, una variable del mercado. No hay sistema técnico que pueda tomar en consideración a cada trader y a sus razones para entrar o salir de cada operación. Como resultado, cualquier conjunto de variables de mercado que definan un sistema es como una fotografía de algo muy fluido, que captura solamente una porción limitada de todas las posibilidades.

Cuando usted aplica cualquier conjunto de variables al mercado, estas pueden funcionar muy bien durante un periodo extendido del tiempo, pero después de un tiempo, Usted podría encontrar que su eficacia disminuye. Esto es porque la dinámica de la interacción entre todos los participantes (el mercado) está cambiando. Nuevos traders entran al mercado con sus propias ideas únicas de lo que es alto y lo que es bajo, y otros traders se retiran. De a poco, estos cambios afectan la dinámica de cómo se mueve el mercado. No hay fotografía (conjunto variables rígidas) que pueda tomar estos cambios sutiles en consideración.

Usted puede compensar por estos cambios sutiles y aún mantener un enfoque consistente operando en tamaños de muestra. El tamaño de su muestra tiene que ser lo suficiente amplio para que den a sus variables un test justo y suficiente, pero al mismo tiempo lo suficientemente pequeño si su efectividad disminuye, para que pueda detectarlo antes de perder una cantidad importante de dinero. He encontrado que un tamaño de muestreo de por lo menos 20 operaciones cumplen con ambos requisitos.

- **Hacer pruebas**

Una vez que haya decidido sobre un conjunto de variables que se ajusten a estas especificaciones, es necesario ponerlos a prueba para ver qué tan bien funcionan. Si tiene el software apropiado para hacer esto, probablemente ya está familiarizado con este procedimiento. Si no dispone de software de pruebas, usted puede desarrollar su propio sistema de pruebas o contratar un servicio de pruebas que lo haga por usted. Si usted necesita una recomendación para un servicio de pruebas, póngase en contacto conmigo en markdouglas.com o tradinginthezone.com para una recomendación. En cualquier caso, tenga en cuenta que el objetivo del ejercicio consiste en utilizar el trading como un vehículo para aprender a pensar objetivamente (desde la perspectiva del mercado), como si fuera un operador de casino. Ahora, el rendimiento su sistema no es muy importante, pero si es muy importante que usted tenga una buena idea de lo que puede esperar de un ratio ganancia-pérdida (el número de operaciones ganadores en relación con el número de operaciones perdedores para su tamaño de la muestra).

- **Aceptar el riesgo**

Un requerimiento de este ejercicio es que sepa exactamente de antemano, cuál es su riesgo en cada uno de las 20 operaciones de su prueba. Como usted sabe, al conocer el riesgo y aceptar el riesgo son dos cosas diferentes. Quiero que esté tan cómodo como sea posible con el valor (en dólar) del riesgo que está tomando en este ejercicio. Porque este ejercicio requiere que usted use una muestra de 20 operaciones, el riesgo potencial es que perderá en las 20 operaciones. Esto es obviamente el escenario en el peor caso. Es una ocurrencia tan probable como ganar en las 20 operaciones, lo que significa que no es muy probable. Sin embargo, es una posibilidad. Por lo tanto, debería diseñar el ejercicio de tal manera que pueda aceptar el riesgo (en valor dólar) de perder en las 20 operaciones.

Por ejemplo, si opera futuros S&P, el sistema puede exigirle que necesita arriesgar hasta tres puntos por contrato para saber si la operación va a funcionar. Dado que el ejercicio requiere operar tres contratos por operación, el valor total en dólares de los riesgos por operación es de $2,250, si opera contratos grandes. El valor en dólares del riesgo acumulado si pierde en las 20 operaciones es de $ 45,000 y puede que no sea cómodo correr el riesgo de $45,000 en este ejercicio.

Si no se siente cómodo, puede reducir el valor en dólares de los riesgos, operando contratos mini S&P (E-Mini). Se trata de un quinto del valor de los contratos estándar, de modo que el valor total en dólares de los riesgos por el negocio baja a $450 y el riesgo acumulado para las 20 operaciones es de $9,000. Usted puede hacer lo mismo si quiere operar acciones: Solo reduzca el número de acciones por operación hasta llegar a un punto donde se sienta cómodo con el riesgo total acumulado de las 20 operaciones.

Lo que no puede hacer es cambiar los parámetros de riesgo establecidos para satisfacer sus niveles de confort. Si, basado en su investigación, ha determinado que un riesgo de 3 puntos en el S&P es la distancia optima que debe dejar que el mercado vaya contra su sistema para que le diga que no vale la pena estar en esa posición, entonces déjela en 3 puntos. Cambie esta variable solamente si está garantizado desde la perspectiva del análisis técnico.

Si ha hecho todo lo posible para reducir el tamaño de su posición y encuentra que todavía no está cómodo con el valor acumulado en dólares que puede perder en las 20 operaciones, entonces le sugiero que lo haga en una cuenta demo. Con una cuenta demo es lo mismo, solo que las operaciones en realidad no entran al mercado. Por lo que realmente usted no tiene ningún dinero en riesgo. Una cuenta demo es una excelente herramienta, no solo para la práctica en tiempo real, en condiciones reales del mercado, sino también para probar un sistema de trading. Puede haber otros, pero el único servicio de este tipo que conoczo es el de Auditrack.com.

- **Hacer el ejercicio**

Cuando usted tiene un conjunto de variables que se ajusta a las especificaciones descritas, usted sabe exactamente lo que cada operación va a costar para averiguar si funciona, usted tiene un plan para tomar ganancias, y sabe lo que puede esperar de su ratio ganancia-perdida para el tamaño de su muestra, entonces está listo para comenzar el ejercicio.

Las reglas son simples: Opere su sistema exactamente como lo ha diseñado. Esto significa que debe comprometerse a operar por lo menos las próximas 20 ocurrencias de su sistema, no en la próxima operación o en las próximas operaciones, sino todos las 20, no importa qué suceda. No puede desviarse, ni estar influenciado por otros factores externos o cambiar las variables que definan su sistema hasta que haya completado la muestra.

Haciendo este ejercicio con variables rígidas y relativamente fijas que definan su sistema, y un compromiso de ejecutar cada operación de su muestra, usted ha creado un método de trading que replica la manera en que opera un casino. ¿Por qué los casinos hacen dinero consistentemente sobre un evento que tiene un resultado aleatorio? Porque ellos saben que en una serie de eventos, las probabilidades están a su favor. Ellos saben también que para hacer realidad estos beneficios de las probabilidades favorables, tienen que participar en cada evento. Ellos no pueden tomar parte en un proceso de selección (la mano de blackjack, giro de la ruleta o tirada del dado que van a lanzar) de tratar de predecir por adelantado el resultado de cada uno de estos eventos individuales.

Si usted cree en las cinco verdades fundamentales y cree que el trading es simplemente un juego de probabilidades, que no es muy diferente a tirar de la manija de una máquina tragamonedas, entonces encontrará que este ejercicio no requiere esfuerzo, porque su deseo de seguir con su compromiso de ejecutar cada operación en su muestra y su creencia en la naturaleza probabilística del trading estarán en completa armonía. Como resultado, no habrá miedo, resistencia o pensamientos que lo distraigan. ¿Qué puede detenerlo de hacer exactamente lo que necesita hacer, cuando lo necesita hacerlo, sin dudas o vacilación? ¡Absolutamente, Nada!

Por otra parte, si no se le ha ocurrido aun, este ejercicio creará una colisión entre su deseo de pensar objetivamente en probabilidades y todas las fuerzas dentro de usted que están en conflicto con su deseo. La cantidad de dificultad que tenga para hacer este ejercicio, estará en directa proporción con el grado el cual estos conflictos existen. En un grado u otro, usted experimentará exactamente lo contrario de lo que describí en el párrafo anterior. No se sorprenda si los primeros intentos al realizar este ejercicio le parezca casi imposible.

Cómo debería manejar estos conflictos? Monitoréese a usted mismo y use la técnica de autodisciplina para reenfocarse en sus objetivos. Escriba las cinco verdades fundamentales y los siete principios de consistencia, y manténgalos delante suyo todo el tiempo cuando esté haciendo trading. Repítalos con frecuencia y convicción. Cada vez que note que esté pensando, diciendo o haciendo algo incoherente con estas verdades o principios, reconozca el conflicto. No trate de negar la existencia de las fuerzas conflictivas. Son simplemente partes de su psique que están (comprensiblemente) peleando sus versiones de la verdad.

Cuando esto ocurra, reenfóquese en lo que exactamente está tratando de lograr. Si su propósito es pensar objetivamente, interrumpa el proceso de asociación (para que pueda estar en el "flujo de oportunidad del momento"); pase a través de sus miedos de estar equivocado, perder dinero, dejar pasar una oportunidad, dejar dinero sobre la mesa (así puede dejar de cometer errores y tener confianza en si mismo), entonces sabrá exactamente lo que necesita hacer. Siga las reglas de su método de trading de la mejor manera. Haciendo exactamente lo que dice las reglas mientras se enfoca en las verdades fundamentales, le resolverá finalmente todos sus conflictos sobre la verdadera naturaleza del trading.

Cada vez que realmente haga algo que confirme una de las cinco verdades fundamentales, usted estará sacando energía fuera de las creencias conflictivas y agregando energías a su creencia en probabilidades y en su habilidad para lograr resultados consistentes. Finalmente, sus nuevas creencias serán tan fuertes que no necesitará ningún esfuerzo consciente de su parte para pensar y actuar de manera coherente con sus objetivos.

Usted sabrá que pensar en términos de probabilidades es una parte funcional de su identidad cuando pueda pasar por una muestra de 20 operaciones sin dificultad, resistencia o pensamientos conflictivos que lo distraigan de hacer lo que determina su sistema mecánico. Entonces, y solo entonces, estará listo para moverse a las etapas más avanzadas que son las etapas subjetivas e intuitivas del trading.

NOTA FINAL

Trate de no prejuzgar cuanto tiempo llevará antes de poder por lo menos pasar por una muestra de operaciones, siguiendo su plan sin desviaciones, pensamientos distractores o dudas para actuar. Esto llevará tanto tiempo como sea necesario. Si usted quisiera ser un golfista profesional, no sería inusual dedicar tiempo a pegarle a 10,000 pelotas o más hasta que la combinación precisa de movimientos en su swing estén tan grabadas en la memoria de sus músculos que no tendría que pensar más en forma consciente.

Cuando usted está allí pegándole a esas pelotas de golf, no está jugando el juego real contra alguien o ganando el gran torneo, lo hace porque cree en la adquisición de habilidades y la práctica le ayudará a ganar. Aprender a ser un ganador consistente como trader no es nada complicado.

Le deseo mucha prosperidad, y diría "buena suerte", aunque realmente no necesita suerte, si usted trabaja en la adquisición de las habilidades adecuadas.

Repetir la Encuesta de Actitud